

Wissen, Arbeit und Organisation

Die Theorie der Wissensgesellschaft als Gesellschaftstheorie

Vom Fachbereich Gesellschafts- und Geschichtswissenschaften
der Technischen Universität Darmstadt

zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Philosophie (Dr. phil.)

genehmigte Dissertation

von
Dipl.-Soz. Nicolai Egloff
aus Darmstadt

Darmstadt 2000

D 17

Erster Referent:

Prof. Dr. Rudi Schmiede

Koreferent:

Prof. Dr. Michael Hartmann

Tag der Einreichung:

2. November 2000

Tag der Prüfung:

14. Dezember 2000

INHALT

| | | |
|-----------|---|----|
| 1. | Einleitung | 7 |
| 1.1 | Themenstellung | 7 |
| 1.2 | Stand der Forschung | 9 |
| 1.3 | Gang der Untersuchung | 12 |
| | | |
| 2. | Arbeit als gesellschaftstheoretische Schlüsselkategorie – Theorien der Arbeitsgesellschaft | 16 |
| 2.1 | Arbeit als Grundlage der Gesellschaftstheorie | 16 |
| 2.2 | Arbeit, Herstellen und Handeln. Hannah Arendts Theorie der Arbeitsgesellschaft | 21 |
| 2.3 | Arbeit als synthetische Kategorie. Zur Neubewertung des Arbeitsbegriffs | 26 |
| 2.3.1 | Arbeit und Konsum – Freizeit als Arbeit? | 27 |
| 2.3.2 | Arbeit und Leben – Lebensführung als Arbeit | 32 |
| 2.4 | Arbeit als Modus der gesellschaftlichen Integration | 37 |
| 2.4.1 | Arbeit und Individualität | 38 |
| 2.4.2 | Arbeit und soziale Sicherung | 42 |
| 2.5 | Arbeit und Gesellschaft – ein reziprokes Verhältnis | 47 |
| | | |
| 3. | Theorien des Postindustrialismus | 52 |
| 3.1 | Das Ende der Arbeitsgesellschaft | 52 |
| 3.2 | Die Dienstleistungsgesellschaft | 57 |
| 3.2.1 | Dienstleistungsgesellschaft als tertiäre Zivilisation | 59 |

| | | |
|-----------|--|-----|
| 3.2.2 | Der Konsument als zentrale Figur der Dienstleistungs- Gesellschaft | 62 |
| 3.2.3 | Selbstbedienungsgesellschaft | 65 |
| 3.2.4 | Dienstleistungsgesellschaften: Pfade der gesellschaft- lichen Entwicklung | 69 |
| 3.3 | Die Wissensgesellschaft | 75 |
| 3.3.1 | Wissen als axiales Prinzip der Gesellschaft | 77 |
| 3.3.2 | Wissen als gesellschaftstheoretische Schlüsselkategorie | 81 |
| 3.4 | Dienstleistung, Wissen und Arbeit | 86 |
| 3.4.1 | Dienstleistung als soziologische Kategorie | 87 |
| 3.4.2 | Wissen als soziologische Kategorie | 90 |
| 3.4.3 | Arbeit in der postindustriellen Gesellschaft | 96 |
| 4. | Wissensarbeit – ein neuer Typus von Arbeit? | 100 |
| 4.1 | Typen von Arbeit | 100 |
| 4.1.1 | Vorindustrielle Arbeit | 104 |
| 4.1.2 | Industrielle Arbeit | 109 |
| 4.1.3 | Dienstleistungsarbeit | 114 |
| 4.1.4 | Wissensarbeit | 119 |
| 4.2 | Wissensarbeit als industriesoziologische Kategorie | 122 |
| 4.2.1 | Taylors „Scientific Management“ | 122 |
| 4.2.2 | Bravermans These der Degradierung der Arbeit im 20. Jahrhundert | 126 |
| 4.2.3 | Neuere industriesoziologische Ansätze | 131 |
| 4.3 | Wissensarbeit als gesellschaftstheoretische Kategorie | 139 |
| 4.3.1 | Wissen und Industrialisierung | 140 |

| | | |
|-----------|--|------------|
| 4.3.2 | Arbeit im Industriekapitalismus | 144 |
| 4.3.3 | Arbeit in der nachindustriellen Gesellschaft | 148 |
| 4.3.4 | Arbeit in der Wissensgesellschaft | 152 |
| 4.4 | Wissensarbeit: eine neue Form gesellschaftlicher Arbeit? | 157 |
| 5. | Die Sozialstruktur der Wissensgesellschaft | 162 |
| 5.1 | Arbeit, Kapital und Wissen: Theorien der Sozialstruktur | 165 |
| 5.1.1 | Kapital und Arbeit | 165 |
| 5.1.2 | Klassenlage ist Marktlage | 170 |
| 5.1.3 | Kapital und Wissen | 173 |
| 5.1.4 | Neuere Ansätze der Klassentheorie | 177 |
| 5.1.5 | Die Wissensgesellschaft – Ende der Klassengesellschaft? | 183 |
| 5.2 | Wissen und gesellschaftlicher Wandel: neue Aspekte der Sozialstruktur | 186 |
| 5.2.1 | Produktion und Konsumtion | 186 |
| 5.2.2 | Arbeitsmarkt und Finanzmarkt | 191 |
| 5.2.3 | Individualisierung und Sozialstruktur | 195 |
| 5.2.4 | Der Arbeitskraftunternehmer – ein neuer sozialstruktureller Typus | 199 |
| 5.3 | Das Ende der Sozialstrukturanalyse? Neue Fragen, neue Antworten | 204 |
| 6. | Arbeit, Organisation und Wissen. Bausteine einer Gesell- schaftstheorie der Wissensgesellschaft | 212 |
| 6.1 | Organisation und Gesellschaft. Organisationstheorie als Gesellschaftstheorie | 212 |

| | | |
|-----------|---|------------|
| 6.1.1 | Organisationstheorien | 213 |
| 6.1.2 | Individuum und Organisation | 217 |
| 6.1.3 | Organisation als soziales System | 222 |
| 6.2 | Organisation, Arbeit und Wissen | 227 |
| 6.2.1 | Organisation und Arbeit | 227 |
| 6.2.2 | Organisation und Wissen | 231 |
| 6.2.3 | Organisation und Wissensarbeit | 236 |
| 6.3 | Individuum und Organisation in der Wissensgesellschaft | 244 |
| 7. | Resümee und Ausblick | 248 |
| 7.1 | Wissen und sozialer Wandel | 249 |
| 7.2 | Wissen und Sozialstruktur | 253 |
| 7.3 | Wissen und das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft | 257 |
| 7.4 | Ausblick und offene Forschungsfragen | 259 |
| | Literatur | 262 |

1. Einleitung

1.1 Themenstellung

Die Kategorie der *Arbeit* steht seit den Anfängen der Soziologie im Zentrum der Theoriebildung. Nicht erst Marx, sondern bereits Saint-Simon und Comte haben die Struktur der Arbeit als Basis gesellschaftlicher Entwicklung analysiert. Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit sind daher immer mit einer Neuorientierung der Gesellschaftstheorie verbunden gewesen. Die Tatsache, daß Arbeit die wesentliche Grundlage der menschlichen Selbsterhaltung darstellt, hat seit Beginn der ökonomischen Theoriebildung zur Entwicklung verschiedener Arbeitswerttheorien geführt.

Darauf aufbauend hat schließlich Marx die Dynamik gesellschaftlicher Entwicklung im kapitalistischen Produktionsprozeß verortet. Da der Arbeitsprozeß im Kapitalismus zugleich Verwertungsprozeß des eingesetzten Kapitals ist, steht die Warenproduktion im Zentrum der Marxschen Gesellschaftstheorie. Der Doppelcharakter der Ware als Gebrauchswert und Tauschwert ist die Keimzelle gesellschaftlicher Konflikte und bestimmt nicht nur den sozialen Wandel, sondern

darüber hinaus auch die sozialen Strukturen und das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft.

Eine besondere Stellung nimmt dabei die Ware *Arbeitskraft* ein, die sich durch ihre spezifischen Eigenschaften von allen anderen Waren unterscheidet. Zentral ist dabei die grundsätzliche Unveräußerbarkeit der Arbeit, die immer physisch und psychisch an Personen gebunden bleibt. Hier liegt der Kern des für die moderne Gesellschaft paradigmatischen Begriffs des *Individuums*: Individualität entsteht in differenzierten Gesellschaften wesentlich im System der gesellschaftlichen Arbeit. Auf dieser Grundlage ist die moderne Gesellschaft, so Hannah Arendt, durch und durch zu einer Arbeitsgesellschaft geworden. Arbeit ist nicht mehr nur unmittelbare Lebensnotwendigkeit, sondern zugleich der Ort der Bildung des individuellen Selbstbewußtseins der Menschen.

Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit verändern damit nicht nur den Bereich der Produktion von Gütern und Dienstleistungen, sie bedingen auch Veränderungen in der Sozialstruktur und im Verhältnis von Individuum und Gesellschaft. Wenn wir die drei Dimensionen der Gesellschaftstheorie als erstens eine Theorie sozialen Wandels, zweitens eine Sozialstrukturtheorie und drittens eine Theorie des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft definieren, wird deutlich, daß der Wandel gesellschaftlicher Arbeit entscheidende Auswirkungen auf unsere Theorien der Gesellschaft haben muß. Die Frage, ob es zur Beschreibung unserer Gesellschaftsform neuer theoretischer Ansätze bedarf, kann sich also auf die Analyse der Veränderungen in den genannten drei Dimensionen stützen.

Der gesellschaftliche Wandel der vergangenen Jahrzehnte ist wesentlich durch die Tatsache der zunehmenden Bedeutung von *Wissen* für den Bereich der Arbeit geprägt worden. Wissen soll dabei soziologisch als die Fähigkeit zur Informationsgenerierung, Informationsverarbeitung und Informationsnutzung definiert werden. Es handelt sich um eine subjektive Ressource, die wegen ihrer strukturellen Unbestimmtheit zunächst nur die Bedingung der Möglichkeit produktiven Handelns darstellt. Die Bedeutung des Wissens verändert die Struktur der Ware Arbeitskraft und damit die Beziehungen von Individuum, Organisation und Gesellschaft. Indem Wissensarbeit zur zentralen Kategorie sozialen Wandels wird, hat sie erhebliche Auswirkungen auf die Sozialstruktur entwickelter Gesellschaften.

ten. Diese wiederum ist die Basis des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft, welches dadurch ebenfalls in einigen zentralen Dimensionen wichtige Modifikationen erfährt.

Aus dieser Analyse ergibt sich der gesellschaftstheoretische Anspruch der *Theorien der Wissensgesellschaft*. Die Kategorie der Wissensgesellschaft ist also nicht nur ein Schlagwort in der politischen Diskussion, sondern soll als Basis einer Neuorientierung der Gesellschaftstheorie dienen. Dieser Anspruch soll im Verlauf dieser Arbeit überprüft werden, indem alle drei genannten Dimensionen der Gesellschaftstheorie zum Thema der Untersuchung werden: die Theorie sozialen Wandels beschreibt die Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit, die Sozialstrukturtheorie bezieht sich auf die veränderten Strukturen sozialer Ungleichheit, die Theorie des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft integriert den Begriff der Organisation als vermittelnde Kategorie. Die Frage nach dem gesellschaftstheoretischen Status der Wissensgesellschaft bezieht sich auf die Signifikanz der Veränderungen in diesen drei Dimensionen.

1.2 Stand der Forschung

Bisher existiert eine *soziologische* Theorie der Wissensgesellschaft erst in Ansätzen. Daniel Bell (1973) und in dessen Folge Nico Stehr (1994) haben Entwürfe vorgelegt, die versuchen, die gesellschaftstheoretische Bedeutung des Wissensbegriffs umfassend zu analysieren. In der soziologischen Diskussion ist der Anspruch der Theorie der Wissensgesellschaft, eine gesamtgesellschaftliche Theorie zu sein, bislang auf wenig Resonanz gestoßen. In der Regel sind die entsprechenden Entwürfe umstandslos dem Begriff der postindustriellen Gesellschaft zuge-

ordnet und damit für gesellschaftstheoretisch substanzlos erklärt worden (vgl. z.B. Häußermann/Siebel 1995)¹.

Noch wesentlich unbefriedigender ist allerdings die Lage der *Empirie* in dem Bereich dieser Untersuchung. Zwar gab es schon vor einigen Jahrzehnten erste Ansätze, die zunehmende Bedeutung des Wissens für die Struktur der gesellschaftlichen Arbeit mit empirischen Daten zu belegen (Machlup 1962, Porat 1977), die Unterschiedlichkeit und zuweilen Kuriosität der Ergebnisse macht jedoch deutlich, daß die empirischen Operationalisierungen bislang alles andere als zufriedenstellend ausgefallen sind. Das Problem liegt meiner Auffassung nach allerdings eine Ebene höher, nämlich bei der theoretischen Reflexion derjenigen Kategorien, die schließlich empirisch umgesetzt werden sollen. Solange die theoretischen Dimensionen der verwendeten Kategorisierungen nicht annähernd geklärt sind, kann es auf dieser Grundlage auch keine aussagekräftigen empirischen Untersuchungen geben. Die bisher ermittelten Daten sprechen, wie gesagt, für sich.

Notwendig sind also zunächst weitere theoretische Vorarbeiten. Als Grundlage empirischer Untersuchungen bedarf es einer Analyse der gesellschaftstheoretischen Bedeutung der verwendeten Begriffe. Das zentrale Problem liegt darin, daß die Gesellschaftstheorie in den letzten Jahrzehnten von der Soziologie vernachlässigt worden ist. Anstatt neue Entwicklungen mit neuen oder zumindest revidierten Begrifflichkeiten zu analysieren, beschränkt sich die Soziologie in der Regel darauf, gesellschaftliche Umbrüche anhand der etablierten Kategorien erklären zu wollen. Dies hat, wie Luhmann zurecht anmerkt, zur Folge, daß die Entwicklung der Gesellschaftstheorie weit hinter der gesellschaftlichen Entwicklung zurückgeblieben ist:

„Seit den Klassikern, seit etwa 100 Jahren also, hat die Soziologie in der Gesellschaftstheorie keine nennenswerten Fortschritte gemacht. In der Nachfolge des Ideologiestreits des 19. Jahrhunderts,

¹ Daran ist Daniel Bell natürlich nicht ganz unschuldig, wenn er selbst seine Ausführungen als Theorie der postindustriellen Gesellschaft tituliert. Allerdings ergibt eine aufmerksame Lektüre von Bells Theorie, daß sehr wohl der Begriff des Wissens im Zentrum seiner Überlegungen steht. Ich halte es daher für angemessen, Bell als den ersten Theoretiker der Wissensgesellschaft zu bezeichnen.

den man eigentlich vermeiden wollte, wurde die Paradoxie der Kommunikation *über* Gesellschaft *in* der Gesellschaft in Theoriekontroversen aufgelöst mit Formeln wie strukturalistisch/prozessualistisch, Herrschaft/Konflikt, affirmativ/kritisch oder gar konservativ/progressiv. (...) Sicherlich hat die Soziologie in anderen Bereichen sowohl methodisch als auch theoretisch und vor allem im Hinblick auf die Ansammlung empirischen Wissens viel geleistet, hat aber die Beschreibung der Gesamtgesellschaft gleichsam ausgespart.“ (Luhmann 1997: 20)

Diese Untersuchung kann sich nicht an das klassische soziologische Muster der empirischen Überprüfung etablierter theoretischer Konstrukte anlehnen. Da erst noch die Grundlagen für eine solche Möglichkeit der empirischen Umsetzung gelegt werden müssen, liegt das Ziel vielmehr in einer *Synthese* der unterschiedlichen zu diesem Themenbereich vorliegenden theoretischen Ansätze. Wenn die Gesellschaftstheorie aus den oben definierten drei Dimensionen besteht, impliziert dies, daß aus verschiedenen soziologischen Teilgebieten Anregungen aufgenommen werden. Meine Arbeit steht damit in gewissem Maße quer zur Struktur der soziologischen Arbeitsteilung: sie befaßt sich mit Beiträgen zur soziologischen Theorie ebenso wie mit der industriesoziologischen Diskussion, die Sozialstrukturdebatte wird ebenso zum Thema wie die Entwicklung der Organisationssoziologie. Dies hat zur Folge, daß nicht jeweils die ganze Breite der bindestrichsoziologischen Forschung rezipiert, geschweige denn produktiv verarbeitet werden kann. Um diesem Dilemma zu entgehen habe ich, angelehnt an die Konstruktion Max Webers, eine *idealtypische* Analyse der Ergebnisse der jeweiligen Disziplinen, insoweit sie den Themenbereich dieser Arbeit berühren, vorgenommen. Diese Idealtypen dienen vorerst nicht als Maßstab der empirischen Realität, sondern als Grundlage der Konstruktion von gesellschaftstheoretischen Kategorien. Die Empirie bleibt damit weitgehend aus meiner Untersuchung ausgespart, allerdings, wie oben angedeutet, aus inhaltlichen, nicht aus prinzipiellen Gründen.

1.3 Gang der Untersuchung

Die Frage nach dem gesellschaftstheoretischen Status der Theorien der Wissensgesellschaft wird in fünf aufeinander aufbauenden Schritten diskutiert:

- in Kapitel 2 wird der theoretische Hintergrund der Diskussion um die Wissensgesellschaft expliziert: da sich die industrielle Gesellschaft wesentlich durch die Kategorie der Arbeit definiert hat, bilden die *Theorien der Arbeitsgesellschaft* den Kern einer Gesellschaftstheorie der Industriegesellschaft. Das Verhältnis von Individuum, Arbeit und Gesellschaft steht im Mittelpunkt dieses Abschnitts. Nach einer kurzen Begründung des zentralen Stellenwerts des Arbeitsbegriffs für soziologische Theorien der Gesellschaft (2.1), folgt eine Darstellung des wichtigsten theoretischen Beitrags, nämlich Hannah Arendts Theorie der modernen Gesellschaft als Arbeitsgesellschaft (2.2). Auf dieser Grundlage soll in zwei Schritten die Bedeutung des Arbeitsbegriffs auch für entwickelte kapitalistische Gesellschaften diskutiert werden: einer Neubewertung des Arbeitsbegriffs als synthetische Kategorie (2.3) folgt eine Analyse der Bedeutung der Arbeit als Modus der gesellschaftlichen Integration (2.4). In einem kurzen Resümee wird schließlich die Reziprozität des Verhältnisses von Arbeit und Gesellschaft in den Mittelpunkt gerückt (2.5).
- Kapitel 3 befaßt sich auf dieser Grundlage mit den *Theorien des Postindustrialismus*. In der deutschen Soziologie ist die Debatte um den Übergang von der industriellen zur nachindustriellen Gesellschaft vor allem als Diskussion über das Ende der Arbeitsgesellschaft geführt worden (3.1). Positiv wurde die postindustrielle Gesellschaft zunächst als Dienstleistungsgesellschaft konzipiert, deren unterschiedliche Varianten kurz vorgestellt und diskutiert werden (3.2). Die Theorien der Wissensgesellschaft basieren auf den Theorien der Dienstleistungsgesellschaft, setzen aber andere Schwerpunkte (3.3), die wesentlich mit der Debatte um die inhaltliche Präzisierung der Begriffe Dienst-

leistung, Wissen und Arbeit verbunden sind (3.4). Die unterschiedlichen Konzepte von Arbeit in der postindustriellen Gesellschaft, so die These, die die folgenden Teile der Untersuchung leitet, sind der Schlüssel zur Klärung der Frage nach dem gesellschaftstheoretischen Gehalt der Theorien der Wissensgesellschaft.

- Kapitel 4 widmet sich der Frage, inwiefern *Wissensarbeit* einen *neuen Typus von Arbeit* darstellt. Anhand von Max Webers Kategorie des Idealtypus werden vier Typen gesellschaftlicher Arbeit unterschieden: vorindustrielle Arbeit, industrielle Arbeit, Dienstleistungsarbeit und Wissensarbeit (4.1). Die Kategorie der Wissensarbeit wird anschließend in zwei Schritten weiter präzisiert: zunächst geht es um die industriesoziologische Bedeutung der Wissensarbeit, die anhand der für diesen Bereich paradigmatischen Konzepte erarbeitet werden soll. Von Taylors „scientific management“ über Bravermans Analyse der Degradierung der Arbeit im 20. Jahrhundert bis zu den neueren Konzepten der deutschen Industriesoziologie werden zentrale Beiträge der industriesoziologischen Debatte auf die Thematisierung des Zusammenhangs von Wissen und Arbeit überprüft (4.2). Der folgende Abschnitt fragt nach der Bedeutung der Wissensarbeit als gesellschaftstheoretischer Kategorie: von Saint-Simon über Comte und Marx bis zu Bell und Stehr reicht hier das Spektrum der untersuchten theoretische Beiträge zum Verhältnis von Wissen und Arbeit. Dies macht deutlich, daß die Frage nach der Beziehung von Wissen und Arbeit keineswegs neu ist, sondern die Soziologie schon seit den Anfängen ihrer Theoriebildung beschäftigt hat. Auch die Theorien der Industriegesellschaft haben sich auf ihre Weise mit der zunehmenden Bedeutung des Wissens für die gesellschaftliche Entwicklung beschäftigt; seit Marx ist diese Frage allerdings zugunsten einer Analyse der spezifischen Ausbeutungsverhältnisse kapitalistisch organisierter Arbeit in den Hintergrund gerückt (4.3). Der letzte Abschnitt dieses Kapitels kommt daher wieder auf die Ausgangsfrage zurück, ob es sich bei der Wissensarbeit um eine neue Form gesellschaftlicher Arbeit handelt (4.4).
- Nachdem die ersten drei Kapitel sich wesentlich mit der Dimension des sozialen Wandels befaßt haben, fragt Kapitel 5 nach der *Sozialstruktur der Wis-*

sensgesellschaft als der zweiten Dimension gesellschaftstheoretischer Analyse. Im ersten Abschnitt werden die wichtigsten Theorien der Sozialstruktur unter dem Aspekt der Bedeutung des Wissens für die gesellschaftlichen Strukturen untersucht: die Klassentheorien von Marx und Weber, Bourdieus Theorie des sozialen Raums sowie neuere Ansätze der Klassentheorie sowohl marxistischer als auch weberianischer Tradition. Abschließend wird nach der Bedeutung der Klassentheorie für eine Sozialstrukturtheorie der Wissensgesellschaft gefragt (5.1). Der zweite Abschnitt befaßt sich mit neuen Aspekten der Sozialstruktur der Wissensgesellschaft unter der Fragestellung, wie Wissen den Wandel der gesellschaftlichen Strukturen beeinflusst: hier wird das Verhältnis von Produktion und Konsumtion ebenso thematisiert wie die Beziehung von Arbeitsmarkt und Finanzmarkt. Die Diskussion der Individualisierungstheorie von Ulrich Beck führt schließlich zu der These, daß in der Wissensgesellschaft der Arbeitskraftunternehmer zur zentralen sozialstrukturellen Figur wird (5.2). Daraus ergibt sich die Frage, inwiefern eine Sozialstrukturanalyse klassischen Typs noch einen Beitrag zur Erklärung der Strukturen der Wissensgesellschaft leisten kann, oder ob es neuer Formen der Analyse bedarf (5.3).

- Kapitel 6 widmet sich der dritten Dimension der Gesellschaftstheorie, dem Verhältnis von Individuum und Gesellschaft. *Arbeit, Wissen und Organisation* werden als die basalen Elemente einer Gesellschaftstheorie der Wissensgesellschaft präsentiert. Anhand klassischer soziologischer Theorien der Beziehung von Individuum und Organisation werden die Schwierigkeiten und Blockaden eines solchen Unternehmens deutlich gemacht. Adorno und Luhmann werden als idealtypische Vertreter der zwei Richtungen soziologischer Betrachtung von Organisationen dargestellt (6.1). Danach werden die Begriffe Organisation, Arbeit und Wissen in einer kritischen Betrachtung gegenübergestellt: sowohl die Analyse des Verhältnisses von Organisation und Arbeit als auch von Organisation und Wissen führt zu der These, daß die spezifische Dynamik von Wissensgesellschaften letztlich auf der Organisierung von Wissensarbeit beruht (6.2). Die Wissensgesellschaft zeichnet sich durch ein besonderes Ver-

hältnis von Individuum und Organisation aus, das abschließend zum Thema wird (6.3).

- Kapitel 7 präsentiert die zentralen Ergebnisse der Untersuchung im Zusammenhang. Die Bedeutung des Wissen für die Gesellschaft wird anhand der drei gesellschaftstheoretischen Dimensionen noch einmal resümiert: Wissen und sozialer Wandel (7.1), Wissen und Sozialstruktur (7.2) sowie Wissen und das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft (7.3). Zum Schluß wird das im Verlauf der Untersuchung erreichte Ergebnis kritisch betrachtet und in weitere Forschungsfragen umgesetzt (7.4).

2. Arbeit als gesellschaftstheoretische Schlüsselkategorie – Theorien der Arbeitsgesellschaft

2.1 Arbeit als Grundlage der Gesellschaftstheorie

Seit den Anfängen der Soziologie als eigenständiger Disziplin stand die Kategorie der Arbeit im Zentrum der gesellschaftstheoretischen Reflexionen. Als „contested terrain“ (Edwards 1979) gesellschaftlicher Konflikte, aber auch als Modus der gesellschaftlichen Integration nahm die Analyse des Arbeitsprozesses und darüber hinaus des Verhältnisses von Arbeit und Gesellschaft einen herausgehobenen Stellenwert ein. Die Gesellschaft als Ganze wurde von den Klassikern der Soziologie jenseits aller theoretischer Divergenzen als „Arbeitsgesellschaft“ beschrieben:

„Die klassischen Traditionen der bürgerlichen wie der marxistischen Soziologie teilen die Ansicht, daß Arbeit *der* zentrale gesellschaftliche Tatbestand sei. Sie konstruieren die Gesellschaft und ihre Dynamik als ‚Arbeitsgesellschaft‘. ... Das Vorhaben soziologischer Theoriebildung läßt sich ganz allgemein dahin zusammenfassen, daß es ihr um die Formulierung der Prinzipien geht, welche die Struktur der Gesellschaft prägen, ihre Integration bzw. Konflikte programmieren, ihre objektive Entwicklung steuern und ihr Bild von sich selbst und der eigenen Zukunft regieren. Wenn wir die Antworten betrachten, die im Zeitraum vom späten 18. Jahrhundert bis zum Ende des ersten Weltkriegs auf solcherlei Fragen nach den organisierenden Prinzipien sozialer Strukturen und gesellschaftlicher Dynamik gegeben worden sind, so wird man sich unschwer auf den Befund einigen können, daß die Arbeit in diesen sozialtheoretischen Entwürfen eine Schlüsselstellung eingenommen hat. Das Modell einer mit Arbeit befaßten, von ihrer Rationalität vorangetriebenen, von Arbeitskonflikten erschütterten bürgerlichen Erwerbsgesellschaft steht bei Marx, Weber und Durkheim im Mittelpunkt der Untersuchung, - eine Gemeinsamkeit, die bei aller Divergenz des methodischen Zugangs und der theoretischen Ergebnisse auf der Hand liegt.“ (Offe 1983: 38f.)

In kritischer Anknüpfung an die Theorien der politischen Ökonomie sieht Marx in der Arbeit die Quelle des gesellschaftlichen Reichtums, die Arbeitswerttheorie bildet daher den Mittelpunkt der Marxschen Gesellschaftstheorie². Die Trennung von lebendiger Arbeit und toter Arbeit in Form von fixem Kapital ist der Ausgangspunkt des Konflikts, der die Gesellschaft als Ganzes zunehmend prägt: des „Kampfes um das Surplusprodukt“ (Ritsert 1988). Dieser Konflikt bezieht sich auf die Frage, wem der durch die gesellschaftliche Arbeit in der Form des Mehrwerts geschaffene, zusätzliche gesellschaftliche Reichtum zugute kommen soll. Für Marx stellt die auf der Trennung von Arbeit und Kapital basierende gesell-

² Marx' Hauptwerk, das Kapital (Marx 1867/1974a), ist folgerichtig als „Kritik der politischen Ökonomie“ angelegt. Es stellt auf der theoretischen Ebene wesentlich eine Auseinandersetzung mit den damals vorherrschenden ökonomischen Theorien von Adam Smith bis David Ricardo dar. Die Tatsache, daß ökonomische Theorie und politische Ökonomie zu dieser Zeit gleichsam als Synonyme verwendet wurden, verweist auf die gesellschaftstheoretische Dimension der Ökonomie, die bis ins 19. Jahrhundert hinein die Disziplin prägte. Die heutige Stellung der Ökonomie als mathematisierte Fachwissenschaft läßt sich damit kaum mehr vergleichen.

schaftliche und betriebliche Arbeitsteilung eine Folge der gewaltsamen Aneignung des Mehrprodukts durch die herrschenden Schichten dar. Diesen Prozeß bezeichnet er, die zeitgenössische ökonomische Terminologie ironisierend, als „ursprüngliche Akkumulation“.

Das Kapital als ein soziales Verhältnis auf der Grundlage der Trennung der unmittelbaren Produzenten von ihren Produktionsmitteln und deren Konzentration in den Händen einer nichtarbeitenden Schicht, die von der Aneignung des Mehrwerts der arbeitenden Schichten lebt, führt zu einer Spaltung der Gesellschaft in zwei Klassen, die sich, so Marx' Prognose, im Verlauf der Entwicklung zunehmend polarisieren. Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit, Bourgeoisie und Proletariat, um die Ergebnisse gesellschaftlicher Arbeit ist der zentrale Konflikt kapitalistischer Industriegesellschaften. Der Ausbeutungsbegriff als Aneignung fremder Arbeit steht im Zentrum der Marxschen Gesellschaftstheorie, die Sozialstruktur der industriellen Arbeitsgesellschaft ist mit den herrschenden Produktionsverhältnissen identisch³.

Die Teilung der gesellschaftlichen Arbeit als Folge der Akkumulation des Kapitals subsumiert die menschlichen Tätigkeiten immer weitgehender unter die systemischen Imperative der Kapitalverwertung: die Arbeit wird von einem Mittel zur Herstellung von Gebrauchswerten zu einem Mittel, das dem bestimmenden Zweck der industriell-kapitalistischen Gesellschaft, der Verwertung des investierten Kapitals, untergeordnet wird. Im Zentrum der Marxschen Theorie steht somit der *Doppelcharakter der Arbeit* im Kapitalismus: auf der einen Seite wird sie in ihrer Bedeutung für die gesellschaftliche Synthese aufgewertet, auf der anderen Seite wird sie durch die fortschreitende Arbeitsteilung und den Wandel von der Gebrauchswertorientierung zur Tauschwertorientierung zunehmend in ihrer

³ In Kapitel 4 wird der Marxsche Arbeitsbegriff ausführlicher betrachtet und in Kapitel 5 werden die sozialstrukturelle Dimension der Arbeit und die Aktualität der Marxschen Theorie als Sozialstrukturanalyse zum Thema. Ich beschränke mich daher hier auf die zentralen Aussagen der Marxschen Theorie zum Verhältnis von Arbeit und Gesellschaft, die notwendigerweise in sehr verkürzter Form dargestellt werden, um die zentralen Divergenzen mit den anderen soziologischen Klassikern deutlich zu machen. Die Literatur zur Marxschen Theorie ist inzwischen derart unüberschaubar, daß ich darauf verzichte, hier auch nur den Anschein eines Überblicks zu erwecken.

inhaltlichen Qualität entwertet. Diese wachsende Diskrepanz in der Entwicklung der Arbeitskategorie bildet die Grundlage für die sich verschärfenden Konflikte zwischen Kapital und Arbeit, die letztlich, so Marx, zur „Expropriation der Expropriateure“, d.h. der Enteignung der Enteigner durch die Träger der lebendigen Arbeit führen wird.

Auch für Max Weber rückt die Kategorie der Arbeit im Verlauf der kapitalistischen Industrialisierung in das Zentrum der Gesellschaftstheorie⁴. Da sich die Lage des Einzelnen in kapitalistischen Gesellschaften vor allem aus seiner Stellung an den Märkten bestimmt, wird der Arbeitsmarkt im Zuge der Durchsetzung abhängiger Lohnarbeit immer mehr zur zentralen Instanz der Vergesellschaftung. Die für Webers Sozialstrukturtheorie zentrale Kategorie der Erwerbsklassen ist wesentlich anhand der unterschiedlichen Positionen auf dem Arbeitsmarkt gebildet. Die fortschreitende Arbeitsteilung in industriell-kapitalistischen Gesellschaften führt daher zu einer Differenzierung der Sozialstruktur, die auf der inhaltlichen Differenzierung der Arbeitskategorie basiert.

Neben dieser sozialstrukturellen Begründung der Zentralität der Arbeit für Webers Gesellschaftstheorie spielt sie auch in seiner Analyse der Entstehung des kapitalistischen Gesellschaftssystems eine entscheidende Rolle. Die auf Arbeit und Erwerb ausgerichtete *Ethik des Protestantismus* hat für Weber wesentlich zur Durchsetzung der Rationalität der Kapitalverwertung als gesellschaftlichem Nexus beigetragen (vgl. Weber 1904/1973a, 1906/1988). Arbeit wurde in der Folge der Reformation von einer notwendigen Last zu einer gottgefälligen Tätigkeit, da

⁴ Für Weber gilt das dasselbe wie für Marx: die Sekundärliteratur ist derart umfangreich, daß es nicht sinnvoll erscheint, einzelne Werke hervorzuheben. Im Zweifelsfall scheint es angemessener, sich mit den Originaltexten zu beschäftigen. So findet sich Webers Argument der Zentralität der Arbeit an verschiedenen Stellen seines Hauptwerks „Wirtschaft und Gesellschaft“ (Weber 1921/1972) sowie darüber hinaus vor allem in seinem berühmten Aufsatz über den Zusammenhang von protestantischer Ethik und Geist des Kapitalismus (Weber 1904/1973a) und am explizitesten in der Vorbemerkung zu den Gesammelten Aufsätzen zur Religionssoziologie (Weber 1906/1988): nicht das Gewinnstreben unterscheidet den modernen okzidentalen Kapitalismus von seinen Vorläufern, sondern die „rational-kapitalistische [betriebliche] Organisation von (formell)freier Arbeit.“ (347)

sie das zentrale Mittel darstellte, den gesellschaftlichen Reichtum zu mehrten und damit die Schöpfung Gottes weiter zu entwickeln⁵. Webers Gesellschaftstheorie macht aufgrund der Parallelität dieser Entwicklungen die Arbeit im doppelten Sinn zu einer Schlüsselkategorie.

Für Durkheim (1893/1988) liegt die gesellschaftstheoretische Bedeutung der Arbeit weniger in ihrer Eigenschaft als Ort des Konflikts, sondern sie ist wesentlich als Modus der gesellschaftlichen Integration von Interesse. Die moderne Gesellschaft ist eine Arbeitsgesellschaft, weil in ihr der gesellschaftliche Zusammenhalt über die Institution der Arbeit vermittelt wird. In Durkheims Theorie wird das Ideal der Gesellschaft in Analogie zum menschlichen Organismus als eine harmonische Einheit beschrieben, deren Funktionieren zum Nutzen aller Gesellschaftsmitglieder unabdingbar ist.

Da durch die Entzauberung der Tradition und das Aufbrechen der traditionellen Bindungen der vorindustriellen Gesellschaft das Moment der *mechanischen Solidarität* im Sinne einer unreflektierten, gefühlten Zusammengehörigkeit und eines unmittelbaren Aufeinanderangewiesenseins nicht mehr gegeben ist, muß diese naturwüchsige Form der gesellschaftlichen Integration über gemeinschaftliche Mechanismen in der modernen Gesellschaft durch ein entsprechendes funktionales Äquivalent ersetzt werden. Dieses sieht Durkheim in der Einsicht der arbeitsteilig vergesellschafteten Individuen in die Notwendigkeit der funktionalen Zusammenarbeit der einzelnen Teile als Basis des gesellschaftlichen Ganzen. Durkheim bezeichnet den Mechanismus dieser Form der gesellschaftlichen Integration als *organische Solidarität*. Die Organmetapher projiziert gleichsam die Naturwüchsigkeit der gesellschaftlichen Integration von der traditionellen Gesellschaft in die moderne Industriegesellschaft. Die moderne Gesellschaft ist Arbeitsgesellschaft, weil die Arbeit in ihr zum entscheidenden Medium der gesellschaftlichen Integration wird. Dabei macht die funktionale Differenzierung entwickelter Ge-

⁵ Für einen Überblick über den Wandel, den die gesellschaftliche Schätzung der Arbeit von der Antike bis heute durchlebt hat, vergleiche den knappen, aber informativen Aufsatz von Rudolf Walthers (1990).

sellschaften die Integration über die Kategorie der Arbeit immer notwendiger, zugleich aber auch immer wahrscheinlicher, da, so Durkheims These, die Einsicht der Individuen in die Notwendigkeit ihres eigenen Beitrags zum Funktionieren des gesellschaftlichen Ganzen entsprechend wächst.

Dieser kurze Überblick über die Theorien der soziologischen Klassiker⁶ zeigt, daß Offe zurecht eine weitreichende Übereinstimmung hinsichtlich der Zentralität der Arbeitskategorie für die Analyse industriell-kapitalistischer Gesellschaften konstatiert. Die jeweilige Betonung der konfliktualen bzw. integrativen Aspekte der Vergesellschaftung durch Arbeit führt zwar zu inhaltlich sehr unterschiedlichen theoretischen Entwürfen, grundsätzlich gilt die Arbeit aber als Schlüssel zum Verständnis der gesellschaftlichen Entwicklung. Die moderne Gesellschaft wird von den Klassikern der Soziologie eindeutig als *Arbeitsgesellschaft* konzipiert.

2.2 Arbeit, Herstellen und Handeln. Hannah Arendts Theorie der Arbeitsgesellschaft

Die bis heute gesellschaftstheoretisch anspruchsvollste und soziologisch substantiellste Theorie der Arbeitsgesellschaft hat Hannah Arendt entwickelt⁷. In ihrem Buch „Vita Activa oder Vom tätigen Leben“ (Arendt 1958/1981) unterscheidet sie zwischen drei Grundformen menschlicher Tätigkeiten: Arbeit, Herstellen und

⁶ Die drei hier präsentierten Autoren sind selbstverständlich nicht die einzigen, denen der Rang eines soziologischen Klassikers zukommt. Da sie aber diejenigen sind, auf die auch Offe in seinem anfangs zitierten programmatischen Aufsatz explizit Bezug nimmt, scheint mir die Beschränkung auf Marx, Weber und Durkheim von der Sache her gerechtfertigt zu sein.

⁷ So bezieht sich die Anfang der 80er Jahre in der Bundesrepublik Deutschland geführte Debatte über das Ende der Arbeitsgesellschaft weitgehend auf die Thesen von Hannah Arendt, wenn auch, wie sich in unten in Kapitel 3 zeigen wird, zum großen Teil nur in einer sehr eklektischen Art und Weise.

Handeln. Jede dieser drei Tätigkeitsformen ist eine notwendige Bedingung für das menschliche Leben, da sie unterschiedliche Art und Weisen der gesellschaftlichen Produktion und Reproduktion darstellen, die zusammen das Überleben der Gattung gewährleisten. Gemeinsam bilden sie die „Vita activa“, die Arendt von der „Vita contemplativa“ als der eigentlich selbstbestimmten Zeit unterscheidet⁸.

Auf der Basis dieser grundlegenden Einteilung menschlicher Existenzformen rücken die Unterschiede zwischen den einzelnen Tätigkeitsformen in den Mittelpunkt des gesellschaftstheoretischen Interesses, da sich, so Arendt, durch die Kategorisierung verschiedener Tätigkeitsformen die Gesellschaftsepochen voneinander abgrenzen lassen. Arbeit, Herstellen und Handeln lassen sich nicht nur nach ihren verschiedenen Gegenständen, Mitteln und Produkten differenzieren, sondern noch grundsätzlicher durch ihren Bezug auf das menschliche Leben überhaupt:

„ Mit dem Wort Vita activa sollen im Folgenden drei menschliche Grundtätigkeiten zusammengefaßt werden: *Arbeiten*, *Herstellen* und *Handeln*. Sie sind Grundtätigkeiten, weil jede von ihnen einer der Grundbedingungen entspricht, unter denen dem Geschlecht der Menschen das Leben auf der Erde gegeben ist. (...) Die Tätigkeit der *Arbeit* entspricht dem biologischen Prozeß des menschlichen Körpers, der in seinem spontanen Wachstum, Stoffwechsel und Verfall sich von Naturdingen nährt, welche die Arbeit erzeugt und zubereitet, um sie als die Lebensnotwendigkeiten dem lebendigen Organismus zuzuführen. (...) Das *Herstellen* produziert eine künstliche Welt von Dingen, die sich den Naturdingen nicht einfach zugesellen, sondern sich von ihnen dadurch unterscheiden, daß sie der Natur bis zu einem gewissen Grade widerstehen und von den lebendigen Prozessen nicht einfach zerrieben werden. (...) Das *Handeln* ist die einzige Tätigkeit der Vita activa, die sich ohne die Vermittlung von Materie, Material und Dingen direkt zwischen den Menschen abspielt.“ (Arendt 1958/1981: 14; Hervorhebungen N.E.)

⁸ Die von Arendt als „Vita contemplativa“ bezeichnete Lebensweise unterscheidet sich sehr deutlich von dem, was heute als Freizeit bezeichnet wird. Sie meint gerade nicht zusätzliche, kompensatorische Aktivitäten, sondern manifestiert sich weitgehend im Modus der Anschauung (vgl. Söllner 1990). Im weiteren Verlauf dieses Kapitels wird die moderne Unterscheidung von Arbeit und Freizeit und ihr Ursprung in der Industrialisierung eine zentrale Rolle spielen, da sie für die Debatte um die Arbeitsgesellschaft eine entscheidende Bedeutung gewonnen hat.

Den drei Tätigkeitsformen entsprechen in Arendts Geschichtsphilosophie drei Stadien der gesellschaftlichen Entwicklung, in denen jeweils eine der Tätigkeiten die anderen überwiegt und die Gesellschaft als Ganzes prägt. Während in der Antike das Handeln als die Grundform menschlicher Existenz angesehen wurde⁹, rückte im Mittelalter das Herstellen zur zentralen Tätigkeitsform auf. Die Neuzeit dagegen ist von einem scheinbar unaufhaltsamen Aufstieg der Arbeit zur alles dominierenden menschlichen Existenzform gekennzeichnet. Bereits vor der Industrialisierung beginnt sich diese von Arendt als „Verherrlichung der Arbeit“ bezeichnete Entwicklung in den aufkommenden Arbeitswerttheorien widerzuspiegeln:

„Der plötzliche glänzende Aufstieg der Arbeit von der untersten und verachtetsten Stufe zum Rang der höchstgeschätzten aller Tätigkeiten begann theoretisch damit, daß Locke entdeckte, daß sie die Quelle des Eigentums sei. Der nächste entscheidende Schritt war getan, als Adam Smith in ihr die Quelle des Reichtums ermittelte; und auf den Höhepunkt kam sie in Marx' ‚System der Arbeit‘, wo sie zur Quelle aller Produktivität und zum Ausdruck der Menschlichkeit des Menschen selbst wird. (Arendt 1958/1981: 92)

Arbeit galt seitdem auf der Basis der Arbeitswerttheorie als die „produktivste, die eigentliche weltbildende Fähigkeit des Menschen“ (ebd.). Die hohe Wertschätzung, die die Kategorie der Arbeit seit dem Beginn der Neuzeit erfährt, liegt nach Arendt in einem Fehlschluß begründet, der ihr Eigenschaften zuschreibt, die eigentlich den anderen beiden Tätigkeitsformen wesentlich sind. Im Zuge der Industrialisierung verwischte sich insbesondere der Unterschied zwischen Arbeit und Herstellen. Indem letzteres immer weiter unter die neue gesellschaftliche Form der abhängigen Lohnarbeit subsumiert wurde, ging der weltbildende Charakter des Herstellens zunehmend auf die Kategorie der Arbeit über, die jetzt die Quelle sowohl der Tauschwerte als auch der Gebrauchswerte darstellte. Nicht nur die Rangfolge der gesellschaftlichen Wertschätzung der Tätigkeiten änderte sich da-

⁹ Hier setzt in der Regel der zentrale Vorwurf gegen Arendts Theorie der Arbeitsgesellschaft an, der eine Idealisierung der antiken Epoche ohne ausreichende Berücksichtigung der dieser zugrundeliegenden Sozialstruktur und Herrschaftsverhältnisse vorgeworfen wird (vgl. König 1990: 323, Söllner 1990: 205f.).

mit radikal, sondern es kam darüber hinaus zu einer weitgehenden Einebnung der Unterschiede und einer Verschmelzung der drei Formen zu einer Universalkategorie der Arbeit¹⁰.

Diese Verkürzung des Spektrums menschlicher Tätigkeitsformen steht im Mittelpunkt von Arendts Theorie der Arbeitsgesellschaft. Sie ist wesentlich eine kritische Theorie der Arbeit, die als Sammelkategorie ihren spezifischen Inhalt einbüßt und zu einer formal-allgemeinen Kategorie wird. Die Schlüsselstellung der Arbeit für die Gesellschaftstheorie, wie sie von den soziologischen Klassikern bei allen inhaltlichen Divergenzen herausgearbeitet worden ist, basiert somit zunächst auf einer mangelnden Trennschärfe der einzelnen Formen von Tätigkeit. Im Verlauf der Entwicklung moderner Gesellschaften setzt sich aber, so Arendt, die Arbeit auf der Grundlage ihrer theoretischen Wertschätzung auch empirisch immer mehr als zentrale Tätigkeitsform durch. Indem Arbeit als der Inbegriff menschlicher Existenz begriffen wird, spielt sie im realen Leben der Menschen wie auch im gesellschaftlichen Bewußtsein eine immer wichtigere Rolle. Die Unterscheidung der verschiedenen Formen von Tätigkeit tritt immer mehr in den Hintergrund, bis letztlich die Arbeit als die einzige Form sinnhafter Tätigkeit erscheint. Dies ist der Zeitpunkt, an dem die Gesellschaft als Ganze zur Arbeitsgesellschaft geworden ist und die Kategorie der Arbeit ihrem Stellenwert als *soziologischer Schlüsselkategorie* gerecht wird.

Die Problematik dieser Reduktion menschlicher Tätigkeit auf die Kategorie der Arbeit wird erst dann richtig deutlich, wenn der gesamtgesellschaftliche Bedarf an menschlicher Arbeit im Zuge der Technisierung der industriellen Produktion immer weiter abnimmt. Der alte Menschheitstraum der Befreiung der Menschen von

¹⁰ Arendt sieht die historische Rolle der Arbeitswerttheorien für die gesellschaftliche Wertschätzung von Tätigkeiten sehr kritisch. Aus diesem Grund stehen ihre Überlegungen auch in einem sehr ambivalenten Verhältnis zur Marxschen Theorie: auf der einen Seite teilt sie seine Kapitalismuskritik dahingehend, daß dieser die menschlichen Tätigkeiten weitgehend ihrer spezifischen Qualitäten beraubt, auf der anderen Seite sieht sie in Marx' Theorie eine ähnliche Verherrlichung der Arbeit als Quelle der Wertschöpfung wie in den von ihm kritisierten Theorien der politischen Ökonomie (vgl. Arendt 1958/1981: 80ff.).

der Arbeit, so Arendt, verwandelt sich in der modernen Gesellschaft, die darauf angewiesen ist, ihren Mitgliedern Arbeitsmöglichkeiten zu schaffen, in einen Alptraum, da die ursprünglich höherwertigen alternativen Tätigkeitsformen des Herstellens und Handelns durch den jahrhundertelangen Aufstieg der Arbeit weitgehend in Vergessenheit geraten sind und nicht mehr reaktiviert werden können:

„Die Neuzeit hat im siebzehnten Jahrhundert damit begonnen, theoretisch die Arbeit zu verherrlichen, und sie hat zu Beginn unseres Jahrhunderts damit geendet, die Gesellschaft im Ganzen in eine Arbeitsgesellschaft zu verwandeln. Die Erfüllung des uralten Traums trifft wie in der Erfüllung von Märchenwünschen auf eine Konstellation, in der der erträumte Segen sich als Fluch auswirkt. Denn es ist ja eine Arbeitsgesellschaft, die von den Fesseln der Arbeit befreit werden soll, und diese Gesellschaft kennt kaum vom Hörensagen die höheren und sinnvolleren Tätigkeiten, um deretwillen die Befreiung sich lohnen würde. (...) Was uns bevorsteht, ist die Aussicht auf eine Arbeitsgesellschaft, der die Arbeit ausgegangen ist, also die einzige Tätigkeit, auf die sie sich noch versteht. Was könnte verhängnisvoller sein?“ (Arendt 1958/1981: 11f.)

Arendts Unterscheidung der drei Tätigkeitsformen trägt wesentlich zu einem besseren Verständnis der gesellschaftstheoretischen Diskussion um die Bedeutung der Arbeitskategorie für moderne Gesellschaften bei. Es stellt sich allerdings die Frage, ob ihre idealtypische Einteilung der Kategorien Arbeit, Herstellen und Handeln der Komplexität des Produktions- und Reproduktionsprozesses in funktional differenzierten Gesellschaften gerecht werden kann. Auch wenn Arendt konstatiert, daß es in der empirischen Realität zu weitgehenden Überschneidungen der Tätigkeitsformen kommt, so prägt die Unterscheidung der Idealtypen und insbesondere die damit einhergehende qualitative Einschätzung verschiedener Gesellschaftsepochen doch wesentlich die Reichweite ihrer Überlegungen. Das Bild einer Arbeitsgesellschaft, der die Arbeit als die einzig verbliebene sinnhafte Tätigkeitsform zunehmend abhanden kommt, kann zwar angesichts des Phänomens der Massenarbeitslosigkeit durchaus empirische Plausibilität beanspruchen, auf der gesellschaftstheoretischen Ebene scheint mir die analytische Trennung der drei Tätigkeitsformen jedoch nicht mehr adäquat. Die folgenden Abschnitte können daher als der Versuch einer gesellschaftstheoretischen Synthese von Tätig-

keitsformen gelesen werden, die auf der Notwendigkeit einer begrifflichen Neuorientierung im Bereich der gesellschaftlichen Arbeit basiert.

2.3 Arbeit als synthetische Kategorie. Zur Neubewertung des Arbeitsbegriffs

Im Anschluß an Hannah Arendt stellt sich die Frage, wie eine Gesellschaft, der die abstrakte, lohnabhängige Erwerbsarbeit als basale Kategorie immer mehr abhanden kommt, sich weiterhin als Arbeitsgesellschaft definieren und reproduzieren kann. Um darauf eine Antwort geben zu können, sind in den letzten Jahren verschiedene Versuche unternommen worden, den Begriff der Arbeit von seinem engen Bezug auf abhängige Erwerbsarbeit zu befreien. Im einzelnen handelt es sich dabei um die Analyse der Beziehungen von Arbeit und Konsum, Arbeit und Freizeit sowie Arbeit und Leben insgesamt¹¹, Bereiche also, die in den klassischen Theorien der Arbeitsgesellschaft nicht nur bewußt getrennt gedacht worden sind, sondern deren *Trennung* für die Analyse der kapitalistischen Industriegesellschaft als Arbeitsgesellschaft paradigmatisch war.

Im folgenden sollen die verschiedenen Konzepte, die die Beziehung von Erwerbsarbeitszeit und Nicht-Erwerbsarbeitszeit thematisieren, unter dem Aspekt untersucht werden, inwiefern sie dazu beitragen können, neuere Entwicklungen im Verhältnis von Arbeit und Sozialstruktur adäquat abzubilden. Letztlich geht es um die Frage, ob die Dynamik des gesellschaftlichen Wandels heute noch im Rahmen des Paradigmas der Arbeitsgesellschaft analysiert werden kann.

¹¹ Die angesprochenen Bereiche von Nicht-Arbeit sind dabei analytisch nicht sauber zu trennen, sondern überschneiden sich in wesentlichen Punkten. Es handelt sich hierbei daher nicht um eine idealtypische Aufzählung verschiedener nichterwerbsmäßig ausgeübter Tätigkeitsformen, sondern um die Analyse verschiedener theoretischer Konzepte, diesen Bereich überhaupt in die gesellschaftstheoretische Diskussion einzubringen. Es geht wesentlich darum zu fragen, ob die zunehmende Bedeutung von Nicht-Erwerbsarbeitszeit eine schwindende Relevanz der Theorien der Arbeitsgesellschaft mit sich bringt.

2.3.1 Arbeit und Konsum – Freizeit als Arbeit?

Das Verhältnis von Arbeit und Konsum ist nicht nur für die Debatte um die Arbeitsgesellschaft, sondern auch für die Analyse der neueren sozialstrukturellen Entwicklungen von großem Interesse. Für Hannah Arendt liegt hier der Schlüssel zum Verständnis der modernen Gesellschaft als Arbeitsgesellschaft, da, so ihr zentrales Argument, Arbeit und Konsum sich durch die Dominanz der industriellen Massenproduktion von Gebrauchsgütern immer weiter annähern. Der Konsum, so Arendt, ist in der entwickelten Industriegesellschaft ebenso notwendig für die Funktionsfähigkeit der gesellschaftlichen Reproduktionsmechanismen wie die Arbeit, das Konsumieren wird neben der Arbeit zur zentralen Tätigkeitsform des modernen Menschen.

Da der Verbrauch der produzierten Güter für die industrielle Gesellschaft beherrschende Forderung nach ständigem wirtschaftlichen Wachstum mindestens ebenso wichtig ist wie die eigentliche Herstellung dieser Güter, wird der Konsum im Verlauf der Industrialisierung immer mehr zu einer *gesellschaftlich notwendigen* Tätigkeit, vergleichbar mit der zur Reproduktion der Gesellschaft notwendigen Arbeit:

„Wir hören oft, daß die moderne Gesellschaft eine Konsumgesellschaft sei, und da, wie wir sahen, das Arbeiten und das Konsumieren eigentlich nur zwei Stadien des gleichen, dem Menschen von der Lebensnotwendigkeit aufgezwungenen Prozesses sind, sagt dies mit anderen Worten, daß die moderne Gesellschaft eine Arbeitsgesellschaft ist.“ (Arendt 1958/1981: 115)

Da durch die fortschreitende Rationalisierung und Automatisierung der industriellen Produktion die gesellschaftlich notwendige Arbeit immer weiter abnimmt, wird der Konsum im weiteren Verlauf der Entwicklung des industriell-kapitalistischen Gesellschaftssystems einen immer weiter wachsenden Stellenwert einnehmen. Diese Tatsache ist allerdings, so Arendt, nicht mit der von Marx proklamierten Befreiung des Menschen von der Arbeit gleichzusetzen, da die Arbeit

in der modernen Gesellschaft ja nur durch den Konsum als funktionalem Äquivalent ersetzt wird, der einen ebenso kategorischen Zwang auf die Menschen ausübt, wie es in der bisherigen Geschichte der Menschheit die Notwendigkeit der Arbeit getan hat¹²:

„Die beiden Stadien, welche der immer wiederkehrende Kreislauf biologischen Lebens durchlaufen muß, das Arbeiten und das Verzehren, mögen ihre Proportionen so verändern, daß nahezu die gesamte menschliche Arbeitskraft im Verzehren und Konsumieren verbraucht wird; aber das würde nicht besagen, daß wir dann ‚nur‘ noch das, allerdings unlösbar scheinende, soziale Problem zu lösen hätten, wie wir genügend Anlässe für die tägliche Erschöpfung schaffen, um das Leben und seine Konsumfähigkeit überhaupt in Stand zu halten. Ein von aller Beschwer befreites Konsumieren würde den verzehrenden Charakter des biologischen Lebensprozesses nicht ändern, sondern ihn sogar verstärken, bis schließlich ein von allen Ketten befreites Menschengeschlecht täglich die ganze Welt verzehren kann, da sie imstande ist, sie täglich neu zu reproduzieren.“ (Arendt 1958/1981: 119)

Da der Mensch im Verlauf der Entwicklung der Arbeitsgesellschaft immer vollständiger zu einem „animal laborans“ geworden ist, kann er die von der Notwendigkeit der Arbeit befreite Zeit nicht im Sinne höheren Tätigkeiten nutzen. Hannah Arendts Antwort auf ihre eigene Frage, was denn aus einer Arbeitsgesellschaft wird, der die Arbeit ausgeht, lautet daher: sie *konsumiert*, und zwar in einer der Arbeit inhaltlich und formal entsprechenden Form.

Günther Anders hat in seiner Analyse der „Antiquiertheit des Menschen“ (Anders 1956, 1980) parallel zu Hannah Arendt eine ähnliche These entwickelt, die allerdings in ihren gesellschaftstheoretischen Konsequenzen weitaus radikaler formuliert ist. Er sieht das Kennzeichen der modernen Gesellschaft in der totalen Integration der Individuen über das Medium des Konsums. Auch in seiner Analyse ist

¹² Wie oben schon angedeutet, ist das Verhältnis Hannah Arendts zur Marxschen Theorie sehr ambivalent. Allerdings finden sich auch im Kapital einige Stellen, die den engen Zusammenhang von Produktion und Konsumtion betonen, wie Marx generell ja Wert darauf gelegt hat, den gesamten Kreislauf der kapitalistischen Warenproduktion zu analysieren.

der Konsum, der in der integrierten Gesellschaft alle Formen von Freizeitaktivitäten umfaßt¹³, in erster Linie gesellschaftlich notwendige Arbeit, um die in der industriellen Produktion hergestellten Produkte zu erwerben und anschließend zu verbrauchen. Der Mensch ist von den Unternehmen „angestellt als Liquidierer“ (Anders 1980: 165), seine Aufgabe besteht darin, zügig und effektiv die angehäuften Produkte zu vernichten, um einer neuen Generation von Produkten Platz zu machen.

Das Leben der Menschen in der modernen Gesellschaft ist damit wesentlich als eine neue Form von „Auftragsarbeit“ zu verstehen, da die erwerbsarbeitsfreie Zeit dazu genutzt werden muß, die von den Produkten ausgehenden Konsumaufträge zu bearbeiten. Die Konsumangebote sind als *Gebote* zu interpretieren, die eigentlich *Verbote* darstellen, etwas anderes zu wollen als das Angebotene. Daß den Menschen dieser Zwang, der den Konsum zur Arbeit macht, nicht bewußt wird, liegt daran, daß die Angebote so konstruiert sind, daß sie den konformistisch strukturierten Bedürfnissen weitgehend entsprechen:

„Gewiß ist es wahr, daß uns die Aufträge *als* Aufträge zumeist unkenntlich bleiben, daß wir unser Verwenden und Aufbrauchen *als* Pflichterfüllung und *als* Arbeitsleistung fast niemals durchschauen. Aber diese unsere Blindheit als Einwand gegen die Realität unseres Anstellungsverhältnisses ins Feld zu führen, das wäre, da ja dieses Verhältnis seine Festigkeit und seine Unkündbarkeit gerade unserem falschen Bewußtsein verdankt, natürlich sinnlos.“ (Anders 1980: 165)

¹³ Die soziologische Diskussion um das Verhältnis von Arbeit und Freizeit ist selten so explizit, wie es Günther Anders hier exemplifiziert. Die Freizeitsoziologie als Disziplin betont eher die Eigenständigkeit der Freizeit gegenüber der Erwerbsarbeit, um sie als eigenen Gegenstand der wissenschaftlichen Analyse von der übermächtigen Industriosozologie abzugrenzen (als Standardwerke der Freizeitsoziologie vgl. u.a. Scheuch/Meyersohn 1972, Schmitz-Scherzer 1974, Lüdtkke 1975, Prahl 1977, Tokarski/Schmitz-Scherzer 1985 sowie Opaschowski 1988, 1994. Zum Verhältnis von Arbeit und Freizeit unter dem Aspekt der Kategorie der Zeit vgl. vor allem Deutschmann 1985, 1990 und Maurer 1992). Kritisch mit dem Thema Arbeit und Freizeit hat sich vor allem Jürgen Habermas auseinandergesetzt, dessen „Soziologische Notizen zum Verhältnis von Arbeit und Freizeit“ (Habermas 1970) als Klassiker der gesellschaftstheoretischen Beschäftigung mit der Kategorie der Freizeit gelten kann (vgl. dazu ebenfalls die Ausführungen von Adorno 1969/1977).

Dieses falsche Bewußtsein, so Anders, ist wesentlich dadurch bedingt, daß die notwendigen Arbeitstätigkeiten als Freizeitaktivitäten deklariert werden. Die Tatsache, daß wir vieles von dem, was wir in der Arbeit nur als notwendiges Übel tun, in der erwerbsarbeitsfreien Zeit mit Genuß ausführen, ist Folge einer „Aktivitätsfälschung“, nämlich der „Umfälschung von Auftragsarbeit in Freizeitbeschäftigung“ (Anders 1980: 167). Durch diesen, von Anders als Lebenslüge der Epoche bezeichneten Mechanismus bleibt den Menschen der Arbeitscharakter ihrer Freizeitbeschäftigungen weitgehend verborgen:

„Die Taktik der heutigen Auftraggeber [ist es, N.E.], die Aufträge, deren Erfüllung sie von uns erwarten, falsch zu klassifizieren, uns diese in getarnter Version zuzustellen, unter Pseudonymen, mit Etiketten, deren Aufschriften die wirkliche Bewandnis der Aufträge nicht nur verschweigen, sondern diese ausdrücklich in eine andere Bewandnis umlügen: uns nämlich die diversen Spielarten sogenannter ‚Freizeitgestaltung‘, also von Nicht-Arbeiten einzureden.“ (Anders 1980: 166)

Konsum wird in der Andersschen Theorie als eine Form von Arbeit charakterisiert, die den Menschen noch vollständiger unter die Imperative des industriell-kapitalistischen Systems subsumiert, da die Integration der Individuen jetzt nicht mehr über die potentiell mit Widerständen behaftete Lohnarbeit, sondern über die prinzipiell selbstbestimmten Konsumaktivitäten gesichert wird. Die Konsumgesellschaft stützt damit nicht nur das Herrschaftsregime der industriellen Arbeit, sondern läßt deren Prinzipien darüber hinaus auf alle Bereiche menschlichen Lebens diffundieren.

Auf einer weniger gesellschaftstheoretischen als arbeitssoziologischen Ebene hat Bernward Joerges (Joerges 1981, 1983) versucht, den Zusammenhang von Konsum und Arbeit in seinem Konzept der *Konsumarbeit* inhaltlich zu fassen. Die zentrale These dieses Ansatzes besteht darin, daß es zu einer weitgehenden Annäherung nicht nur der Form, sondern auch der Inhalte der Tätigkeiten in Produktions- und Konsumtionssphäre gekommen ist:

„Im sogenannten Konsumbereich findet ein Strukturwandel statt, der auf die Entstehung eines zweiten technisch-ökonomischen Systems hinausläuft, neben oder hinter oder innerhalb dessen, was wir gemeinhin Produktionssystem nennen. (...) Auf der Ebene der Personen entspricht dem eine Technisierung und Ökonomisierung zahlreicher außerberuflicher Tätigkeiten. (...) Ich möchte dabei zunächst zeigen, daß eine fortschreitende Kapitalisierung, Technisierung und Professionalisierung außerberuflicher Verhaltensbereiche dazu führt, daß sich die qualitativen Merkmale von beruflichen Tätigkeiten zum *Gelderverwerb* einerseits und von Tätigkeiten im Zusammenhang mit der *Verwendung* von Einkommen andererseits einander annähern.“ (Joerges 1981: 169)

Die auf ökonomische Effizienz und steigende Produktivität ausgerichtete Veränderung des Konsumverhaltens beruht nach Joerges auf drei Dimensionen: der wachsenden Kapitalausstattung der privaten Haushalte, der zunehmenden Technisierung der Haushaltsproduktion sowie der steigenden Professionalität der Verbraucher. Im Zuge dieser Entwicklung nähert sich die Logik der Konsumtion immer mehr der Logik der Produktion an, der Haushalt wird zum *Unternehmen* in Sachen Reproduktion. Der Unternehmensbegriff macht zugleich die Grenzen dieser Analogie einer „Taylorisierung des Konsums“ sichtbar, da sich Konsumtätigkeiten trotz Technisierung und Rationalisierung qualitativ weiterhin von abhängigen Arbeitstätigkeiten durch das Moment der prinzipiellen individuellen Entscheidungsbefugnis unterscheiden, will man nicht, wie Günther Anders, eine total integrierte, konformistische Gesellschaft zur Grundlage seiner theoretischen Überlegungen machen.

Dennoch bleibt das zentrale Argument von Joerges, daß nämlich der Konsumbereich in die Analyse des Wandels gesellschaftlicher Arbeit und der damit verbundenen sozialstrukturellen Veränderungen mit einbezogen werden sollte, für unseren Zusammenhang von entscheidender Bedeutung:

„Konsum ist für viele weder vorwiegend Wiederherstellung der Arbeitskraft noch vorwiegend Frei-Zeit, sondern Teil der Produktion, Arbeit also, die mit ganz ähnlichen Verfahren auf die Erhöhung von Realeinkommen abzielt wie berufliche Arbeit auch, und die deshalb auch ähnliche Auswirkungen auf die Befindlichkeit der Menschen hat wie die Arbeit im Produktionsbereich.“ (Joerges 1981: 183)

2.3.2 Arbeit und Leben – Lebensführung als Arbeit?

Die zunehmende Angleichung der innerhalb und außerhalb der Erwerbsarbeitsphäre geleisteten Tätigkeiten steht auch im Mittelpunkt der von G. Günter Voß entwickelten These der „Lebensführung als Arbeit“ (Voß 1991, 1993, 1994). Dabei versucht Voß auf der Grundlage des von Max Weber entlehnten Begriffs der Lebensführung die übliche Engführung des Arbeitsbegriffs auf den Bereich der Erwerbsarbeit durch eine umfassende, von der Subjektperspektive ausgehende Analyse der gesamtgesellschaftlich geleisteten Arbeitstätigkeiten zu ersetzen. Der Ausgangspunkt dieses Konzepts ist der zunehmend ganzheitliche Zugriff der Unternehmen auf die arbeitende Person im Zuge der neueren betrieblichen Rationalisierungsstrategien und dessen Auswirkungen auf die Struktur des alltäglichen Lebens der betroffenen Individuen¹⁴.

Der Begriff der Lebensführung soll dabei das Leben in seiner ganzen Breite abbilden, den Menschen also nicht auf seine Stellung im Produktionsprozeß reduzieren, sondern darüber hinaus seine Stellung im nicht direkt durch die Erwerbsarbeit geprägten Teil des Lebens miteinbeziehen. Die soziale Struktur der Gesellschaft wird im Rahmen dieses Konzepts nicht mehr aus der Perspektive der Organisationen und Institutionen des industriell-kapitalistischen Systems analysiert, sondern

¹⁴ Voß kann sich hier auf die beiden prominentesten Entwürfe neuerer deutscher Industriesoziologie beziehen, denn sowohl im Göttinger Ansatz der „neuen Produktionskonzepte“ (vgl. Kern/Schumann 1984) als auch im Münchner Ansatz der „systemischen Rationalisierung“ (vgl. Altmann et al. 1986, Bechtle 1994) steht der Aspekt der Ganzheitlichkeit aus unterschiedlichen Perspektiven im Zentrum der Analyse. Während die „neuen Produktionskonzepte“ den ganzheitlichen Zugriff auf die lebendige Arbeitskraft im Bereich der industriellen Produktion betonen, liegt der Schwerpunkt der „systemischen Rationalisierung“ auf der ganzheitlicheren Organisation der Wertschöpfungskette industrieller Produktion auf der Basis neuer Technologien. Bei allen Divergenzen sehen beide Konzepte eine neue Qualität des Verhältnisses von Arbeit und Gesellschaft als Folge der betrieblichen Reorganisationsstrategien, die wesentliche Auswirkungen nicht nur auf den Arbeitsprozeß im engeren Sinne, sondern darüber hinaus eine Entgrenzung der durch die tayloristischen Rationalisierungsstrategien getrennten Bereiche von Arbeit und Leben mit sich bringt.

aus der Sicht der einzelnen Person. Sozialstruktur wird damit gleichsam zu einer Synthese unterschiedlicher individueller Bewältigungsstrategien der Anforderungen des alltäglichen Lebens, so daß die gesellschaftliche Position des einzelnen wesentlich davon abhängt, auf welche Art und Weise die verschiedenen notwendigen Tätigkeiten zu einem kohärenten Konzept der Alltagsorganisation verbunden und damit subjektiv gemeistert werden können:

„Lebensführung kann als das *individuelle System der Tätigkeiten des Alltags* verstanden werden. *Funktion* dieses Tätigkeitssystems ist die Verbindung und Koordination der Alltagsaktivitäten. Die Handlungen des Alltags bekommen so eine höhere Effizienz in der Reaktion auf Anforderungen, und das Leben insgesamt erhält dadurch erweiterte Freiheitsgrade. *Struktur* des Systems Lebensführung ist die Art der Verteilung von Tätigkeiten auf die sozialen Lebensbereiche einer Person. Lebensführung ist damit die Art und Weise, wie man sich im Alltag mit Sozialsphären arrangiert und dies zu einem funktionierenden Ganzen verbindet: sie ist das *Arrangement der sozialen Arrangements einer Person*.“ (Voß 1994: 278f.)

Diese vom Individuum als letzter Instanz der gesellschaftlichen Verhältnisse ausgehende Theorie kann als ein erster Schritt der notwendigen Revision der Sozialstruktur*analyse* hin zu einer der Komplexität des gesellschaftlichen Zusammenhangs angemessenen Sozialstruktur*synthese* gelten¹⁵. Die sozialen Strukturen der Gesellschaft werden darin nicht mehr als von den herrschenden Produktionsverhältnissen determiniert gedacht, infolge dessen gilt auch das Leben der Individuen nicht mehr unmittelbar durch ihre Stellung im Produktionsprozeß bestimmt. Die vom Subjekt ausgehende Perspektive soll dabei, so Voß, nicht die gesamtgesellschaftlichen Bezüge der individuellen Handlungen und ihrer Freiheitsgrade negieren. Sie setzt allerdings andere Schwerpunkte, indem sie die gesellschaftliche Synthese von den individuellen Entscheidungen her konstruiert. Dennoch bleibt die Vergesellschaftung der Individuen im Rahmen der bestehenden und von den

¹⁵ Die Sozialstrukturtheorien im engeren Sinne werden unten in Kapitel 5 zum Thema dieser Arbeit. Dort wird auch die These eines notwendigen Wandels von analytischen zu synthetischen Kategorien systematischer begründet.

Handlungen der einzelnen ständig reproduzierten Makro- und Mikrostrukturen ein entscheidender Faktor für die Theorie der alltäglichen Lebensführung:

„So unausweichlich die Lebensführung ein personales System ist, so unausweichlich ist sie gleichzeitig immer auch und von vorneherein *vergesellschaftet*: Objektive Gegebenheiten in den sozialen Bezugsbereichen stellen harte Bedingungen für Lebensführung dar, allen voran die Anforderungen aus Beruf und Familie. Auf die Lebensführung wirken zudem soziokulturelle Einflüsse (Deutungsmuster, normative Standards usw.). Und schließlich lebt man seine Lebensführung in der Regel zusammen mit anderen und in sozialen ‚Lebensformen‘ (Familien, Partnerschaften usw.), die als Formen der kooperativen Herstellung und Erhaltung individueller Lebensführungen gesehen werden können. Solche gesellschaftlichen Momente prägen zwar hochgradig die individuelle Lebensführung, aber sie determinieren sie nicht. Sie sind vielmehr als soziale Rahmenbedingungen des Alltags zu sehen, die in und mittels der Lebensführung aktiv verarbeitet werden.“ (Voß 1994: 279)

Das System der alltäglichen Lebensführung vermittelt die Handlungen des Individuums zwischen Person und Gesellschaft. Ausgehend von den wachsenden Integrationsanforderungen in der Arbeitswelt durch die neuen Reorganisationsstrategien, die auf die ganze Person des arbeitenden Menschen abzielen, kommt es, so Voß, zu einer zunehmenden *Angleichung der Tätigkeitsformen* innerhalb und außerhalb der Erwerbssphäre, indem zwar einerseits das Leben stärker auf die Erfordernisse der Erwerbsarbeit ausgerichtet wird, andererseits aber auch eine gegenläufige Tendenz der Subjektorientierung des Lebens in Form von ausdifferenzierten Lebensstilen entsteht, in denen die Erwerbsarbeit als Mittel zum Zweck der individuellen Lebensführung begriffen wird und diesen privaten Zielen daher letztlich untergeordnet bleibt. Durch die Tatsache, daß im modernen Arbeitsprozeß zwei relativ unabhängige systemische Zusammenhänge aufeinandertreffen kommt es zu einer widersprüchlichen Tendenz der Annäherung von Arbeitssphäre und Privatsphäre:

„Der Unternehmer wendet die Strategie der an der Kapitalverwertung orientierten, organisatorisch-technischen Betriebsführung an, um effizienter die für die Produktion erforderlichen Ressourcen (darunter das Arbeitsvermögen der Arbeitskraft) zu gewinnen und

zu nutzen, sowie sich gegenüber Störgrößen (darunter die Subjektivität des Arbeitenden) zu autonomisieren und diese effizient bewältigen zu können. Die Person des Arbeitenden arbeitet analog mit der Strategie der alltagspragmatischen Lebensführung, um effizienter die für ihr Leben entscheidenden Ressourcen (darunter die outcomes der Erwerbstätigkeit) gewinnen und nutzen zu können sowie ihrerseits gegenüber Störgrößen (darunter die Belastungen und Zwänge aus ihrer Erwerbsarbeit) zu autonomisieren und diese effizient bewältigen zu können.“ (Voß 1994: 280)

Als Folge des erweiterten Zugriffs der Unternehmen auf die ganze Person der Beschäftigten ergeben sich zwei zentrale Konsequenzen für die alltägliche Lebensführung, die jeweils nicht als passive Reaktionen auf die veränderten strukturellen Bedingungen, sondern als aktive Anpassungsleistungen der Individuen an ihr sich wandelndes Umfeld interpretiert werden sollten: zum einen stellt sich die Frage, ob es entsprechend der betrieblichen Rationalisierungsstrategien zu einer verstärkten Rationalisierung des alltäglichen Lebens kommt, zum anderen ergibt sich das Problem einer zunehmenden Betriebsförmigkeit der Alltagsorganisation. Gemeinsam, so die These, wirken diese beiden Tendenzen in Richtung einer zunehmend reflexiven, *bewußt* zweckrationalen Form der Lebensführung, durch die sich sowohl die traditionellen als auch die industriellen Muster der Organisation des alltäglichen Lebens zu einer neuen Form des „Unternehmers der eigenen Arbeitskraft“ verwandeln¹⁶:

„Alltägliche Lebensführung bedeutet für eine post-tayloristisch, in ganzheitlichem Zugriff eingesetzte Arbeitskraft, systematisch und in immer stärkerem Maße *eine für ihre jeweiligen Alltags- und Lebensbedingungen optimierte Form der Alltagsgestaltung aktiv zu entwickeln, geschickt zu praktizieren und kontinuierlich anzupassen*. (...) Eine solche zunehmend erforderliche Methodik der Alltagspraxis bedeutet aber nichts anderes als eine immer stärker reflexive und schließlich sogar bewußt *zweckrationale Gestaltung der Lebensführung* – eine in wachsendem Maße bewußt und aktiv effizienzorientierte *Alltags-Organisation*, die sich immer mehr von tra-

¹⁶ Die Figur des „Arbeitskraftunternehmers“ halte ich für die zentrale sozialstrukturelle Figur der Wissensgesellschaft. Ich werde daher unten in Kapitel 5 ausführlich auf dieses Konzept eingehen.

ditionellen, auf selbstverständlicher Eingelebtheit und Gewohnheit beruhenden Formen des Alltags abhebt.“ (Voß 1994: 281)

Die Veränderungen im Verhältnis von Arbeit und Leben, die im Zuge der Industrialisierung zu getrennten Lebensbereichen mit eigener Entwicklungslogik geworden sind, führen weder zu einer Rekonstruktion traditioneller Lebensweisen noch kommt es zu einer grundsätzlichen Umkehrung der Abhängigkeitsverhältnisse zwischen Arbeit und Leben. Was auf den ersten Blick wie eine Verkehrung der bisherigen Verhältnisse aussieht, so Voß, ist letztlich als eine „qualitativ neue Stufe der strukturellen Beziehung der beiden Sphären“ (Voß 1994: 287) zu interpretieren. Zwar sind die Individuen durch den Zwang, ihre alltägliche Lebensführung an die Veränderungen der betrieblichen Anforderungen anzupassen, auch in die Lage versetzt, die Struktur dieses Verhältnisses weitgehend selbst zu gestalten, also zu einem gewissen Grade auch selbst zu bestimmen, dennoch wird hier vor allem eine direkte Form der Fremdkontrolle durch eine indirekte Form der „selbst-kontrollierten Fremdkontrolle“ (Voß) ersetzt, wodurch die Entfremdung durch die Strukturen gesellschaftlicher Arbeit zumindest zum Teil durch eine wachsende *Selbstentfremdung* der Individuen funktional äquivalent ersetzt werden kann. Die Verbindung von Arbeit und Leben bedeutet damit nicht das Ende der zentralen Bedeutung der Arbeit für das Leben der Menschen¹⁷, sondern es handelt sich um eine qualitativ neue Stufe der gesellschaftlichen Integration, die aber letztlich unter die Form der kapitalistischen Arbeitsgesellschaft subsumiert bleibt.

¹⁷ Im Gegenteil betont Voß zurecht die wachsende Bedeutung der Arbeit gerade durch die Verwischung der klaren Unterscheidungen im Verhältnis von Arbeit und Leben. Da die Arbeit zunehmend in die alltägliche Lebensführung integriert wird, kommt ihr ein immer zentralerer Stellenwert zu. Da es immer schwieriger wird, gegenüber der Erwerbsarbeit eine rein instrumentelle Einstellung einzunehmen, hat dies auch entscheidende Auswirkungen auf die Gleichsetzung von Arbeit und instrumentellem Handeln, wie sie in der Gesellschaftstheorie Jürgen Habermas' konstruiert ist (Habermas 1968a, 1968b, 1981). Zur Kritik am Habermasschen Arbeitsbegriff vgl. u.a. Ganßmann 1990.

2.4 Arbeit als Modus der gesellschaftlichen Integration

Die Verortung der Arbeit als umkämpftes Feld gesellschaftlicher Konflikte stellte von den Anfängen der Soziologie an nur die eine Seite des Arbeitsbegriffs dar. Neben dieser konflikttheoretischen Bedeutung wurde der Arbeit immer auch eine integrative Funktion zugesprochen. Der gesellschaftliche Stellenwert der Arbeit, und erst dies macht die Arbeit im umfassenden Sinn zur soziologischen Schlüsselkategorie, geht weit über die Analyse der Entstehung und Verteilung des gesellschaftlichen Mehrprodukts hinaus. Im Zuge der funktionalen Differenzierung der Gesellschaft in einzelne, nach ihrer eigenen Logik funktionierende Teilsysteme (vgl. Luhmann 1984, 1985, 1997), gewährleistet die Kategorie der Arbeit mehr denn je die gesellschaftliche Synthese durch eine Verkoppelung der unterschiedlichen Systemlogiken. Arbeit erschöpft sich in der modernen Gesellschaft nicht in ihrer Funktion als Produzent des Mehrwerts, sondern dient darüber hinaus der Selbstbehauptung, der Emanzipation und trägt damit letztlich zur Entwicklung von Individualität bei. Zudem übernimmt die Arbeit in den entwickelten kapitalistischen Gesellschaften die systemisch zentrale Funktion der sozialen Sicherung als Mechanismus der gesellschaftlichen Inklusion, da die modernen Sicherungssysteme auf der Grundlage der Erwerbsarbeit basieren¹⁸.

Die gesellschaftliche Bedeutung der Arbeit, und damit ihr Status als soziologische Schlüsselkategorie, geht damit weit über den Bereich des *Arbeitsprozesses* und der dort angesiedelten latenten und manifesten Konflikte hinaus. Diese integrative

¹⁸ Auch in traditionellen Gesellschaft wurde die soziale Sicherung der Bevölkerung wesentlich durch Arbeit gewährleistet. Der entscheidende Unterschied lag allerdings darin, daß es sich dabei jeweils um im familiären oder zumindest gemeinschaftlichen Kontext für unmittelbar zugehörige Personen geleistete konkrete Arbeit handelte, während die sozialen Sicherungssysteme der industriellen Gesellschaft wesentlich auf dem anonymen Mechanismus der staatlichen Abschöpfung von Mehrwert gesellschaftlicher Arbeit basieren. Die Verallgemeinerung der sozialen Sicherung durch den Staat hat damit eine Abstraktifizierung der Beziehung von Arbeit und sozialer Sicherung zur Folge, die einerseits deren enge, unmittelbar sichtbare Verbindung löst, andererseits die Bedeutung der Arbeit als gesellschaftliche Kategorie verstärkt.

Dimension der Arbeit ist in der Diskussion um die Beschreibung der kapitalistischen Industriegesellschaft als Arbeitsgesellschaft weitgehend vernachlässigt worden (vgl. Egloff/Ludwig 2000). Ich möchte daher im folgenden versuchen, in drei Schritten zentrale Aspekte einer Integrationstheorie der Arbeit herauszuarbeiten. Zunächst geht es dabei um die oben bereits kurz angedeutete Beziehung von Arbeit und Individualität, darauf aufbauend soll dann ausführlicher der Zusammenhang von Arbeit und sozialer Sicherung sowie schließlich die immanente Widersprüchlichkeit des Verhältnisses von Arbeit und Gesellschaft im ganzen untersucht werden.

2.4.1 Arbeit und Individualität

In der Marxschen Theorie kommen dem Arbeitsbegriff drei zentrale Bedeutungen zu: *gesellschaftstheoretisch* untersucht er die Vergesellschaftung der Individuen durch die Struktur und die soziale Organisation der Arbeit, *erkenntnistheoretisch* beschreibt er den Vorgang der Selbsterschließung der Wirklichkeit durch den Menschen, und *normativ-praktisch* wird der Arbeitsprozeß als Bildungsprozeß des Menschen hinsichtlich seiner individuellen Emanzipation analysiert (vgl. Honneth 1980). Arbeit ist bei Marx sowohl der entscheidende Produktionsfaktor als auch der zentrale Ort des menschlichen Bildungsprozesses. Die Weltgeschichte wird als eine Geschichte der Selbsterzeugung, Selbsterhaltung und Emanzipation des einzelnen in der Gesellschaft durch die Arbeit interpretiert. Die Marxsche Theorie der Arbeit erhält ihre umfassende Bedeutung aus drei verschiedenen Traditionen der Wertschätzung des Arbeitsbegriffs: zum einen bezieht er sich auf die herausgehobene Stellung der Arbeit in den Arbeitswerttheorien der zeitgenössischen Politischen Ökonomie, zum zweiten auf Hegels Analyse der Arbeit als Bildungsmoment des Selbstbewußtseins und zum dritten auf Feuerbachs These der anthropologischen Vorrangstellung der Arbeit in der Entwicklung der menschlichen Gattung.

Diese umfassende Bedeutung des Arbeitsbegriffs wird von Marx in der Kapitalismusanalyse mit den real existierenden Bedingungen menschlicher Arbeit in der

industriellen Gesellschaft verglichen. Da die kapitalistische Organisation der Arbeit durch die Entfremdung der unmittelbaren Produzenten von ihren Arbeitsmitteln und -produkten den Prozeß der Selbsterzeugung des Menschen durch die Arbeit verhindert, verliert der Arbeitsprozeß im Verlauf der Entwicklung der kapitalistischen Gesellschaft sein emanzipatorisches Potential. Die Verdinglichung des Menschen im industriell-kapitalistischen Arbeitsprozeß überwiegt die individuellen Handlungsmöglichkeiten und negiert den befreienden Charakter der Arbeit. Die Kategorie der Arbeit büßt damit zunächst ihre normativ-praktische Bedeutung ein. Der gesellschaftstheoretische Stellenwert der Arbeit wächst dagegen durch ihre zunehmende Vergesellschaftung innerhalb großer Organisationen und die wachsende Verflechtung einzelner Arbeitsprozesse im Zuge der betrieblichen und gesellschaftlichen Arbeitsteilung. Aber auch erkenntnistheoretisch wächst die Bedeutung der Arbeitskategorie: durch die alltäglichen Erfahrungen des Ausbeutungsverhältnisses von Arbeit und Kapital wird den Menschen, so Marx, die Notwendigkeit einer revolutionären Veränderung der bestehenden Verhältnisse immer offensichtlicher, so daß es letztlich zu einem gewaltsamen Umsturz durch die politische Organisation der Arbeiterklasse kommen muß¹⁹.

Die Marxsche Revolutionstheorie beruht wesentlich auf der widersprüchlichen Beziehung von Arbeit und Individualität, deren dialektischem Verhältnis eine gesellschaftstransformierende Kraft zugeschrieben wird. Die Aufhebung der Arbeit bedeutet für Marx die Aufhebung der Entfremdung in der Arbeit und ihren Wandel zur selbstbewußten Tätigkeit der Individuen, nicht aber das Ende der Notwendigkeit menschlicher Tätigkeiten überhaupt. Das emanzipatorische Potential der Arbeit liegt nach wie vor im Subjekt-Objekt-Verhältnis zwischen Mensch und Natur begründet.

¹⁹ Jürgen Habermas baut seine These von der abnehmenden Bedeutung der Arbeit für die moderne Gesellschaft wesentlich auf dem Verlust der normativ-praktischen und erkenntnistheoretischen Bedeutung auf. Es ist das Fehlen des emanzipativen Potentials sowie das Ausbleiben der revolutionären Folgen kapitalistisch organisierter Arbeit, die für ihn den Arbeitsbegriff aus dem Zentrum der Soziologie rücken lassen (vgl. Habermas 1981). Dabei übersieht Habermas allerdings die wachsende gesellschaftstheoretische Bedeutung der Arbeit, wodurch seine Argumentation eigentlich am Kern der Sache vorbeigeht. Wir kommen weiter unten darauf zurück.

Erst Jürgen Habermas rückt mit seiner kommunikationstheoretischen Grundlegung der kritischen Gesellschaftstheorie die Kategorie der Arbeit aus dem Zentrum der gesellschaftlichen Entwicklung (vgl. Habermas 1968a, 1968b, 1976, 1981, 1992). Die Enttäuschung der Emanzipationshoffnungen durch die Arbeit führt in Habermas' Theoriekonstruktion dazu, diese insgesamt dem Begriff des *instrumentellen Handelns* zu subsumieren, dem der Begriff des *kommunikativen Handelns* als Modus der Vergesellschaftung gegenübergestellt wird. Darin vergleichbar der Theorie von Hannah Arendt, basiert Habermas' „Theorie des kommunikativen Handels“ auf einer hierarchischen Konstruktion der gesellschaftlichen Bedeutung von Tätigkeitsformen. Arbeit als instrumentelles Handeln stellt, wie bei Arendt, die niedrigste Form der menschlichen Tätigkeiten dar, da sie, jeglicher Inhalte beraubt, zum Ort der reinen Notwendigkeit der Selbsterhaltung geworden ist. An der Spitze der Tätigkeitshierarchie steht dagegen das verständigungsorientierte kommunikative Handeln, das im Rahmen potentiell herrschaftsfreier Diskurse die gesellschaftliche Integration und Emanzipation der Individuen gewährleistet.

Habermas reduziert damit den Begriff der Arbeit auf seine fremdbestimmt-restriktive Form, die, inhaltlich und formal abstrakt, ausschließlich dem Zweck der menschlichen Selbsterhaltung dient. Der Nutzen der Arbeit für das Individuum beschränkt sich auf dessen Beitrag zur gesellschaftlichen Wertschöpfung und die dadurch geschaffene Möglichkeit einer selbständigen Lebensführung²⁰, die allerdings nicht zur Bildung eines individuellen Selbstbewußtseins beitragen kann. Erst in der Sphäre des verständigungsorientierten kommunikativen Handelns, so Habermas, wird der einzelne durch die *Anerkennung* der anderen im Rahmen des herrschaftsfreien Diskurses zu einer selbstbewußten Person:

²⁰ Selbständig ist hier nicht im Sinne des Gegensatzes zu abhängiger Beschäftigung gemeint. Ich will damit nur verdeutlichen, daß Arbeit auch im rein instrumentellen Sinne als Grundlage eines eigenständigen Lebens dienen kann, da sie die materiellen Mittel einer Existenz frei von familiären oder gemeinschaftlichen Zwängen bereitstellt. Insofern trägt auch instrumentelles Handeln vermittelt über das Medium des Geldes zur Möglichkeit einer individuellen Lebensführung bei (vgl. dazu schon Simmel 1907/1989).

„Die emanzipationstheoretische Bedeutung, die der Begriff des kommunikativen Handelns in dieser Interpretation gewinnt, läßt die Funktion des Arbeitsbegriffs für die Habermassche Gesellschaftstheorie zusammenschrumpfen: ihm fällt in ihrem kategorialen Rahmen nur die Aufgabe zu, das Handlungssubstrat der gesellschaftlichen Produktivkraftentwicklung zu kennzeichnen, von der die Prozesse kommunikativer Befreiung sich abheben lassen.“ (Honneth 1980: 218)²¹

Durch die Reduktion der Arbeit auf instrumentelles Handeln wird die zweite Bedeutung der Arbeitskategorie als selbstbestimmt-reflexive Tätigkeit an den Rand der Gesellschaftstheorie gedrängt. Der gesellschaftliche Wandel der letzten Jahrzehnte und die damit verbundenen Veränderungen der Strukturen gesellschaftlicher Arbeit, so meine These, rücken die Bedeutung der Arbeit als Basis der individuellen Entwicklung wieder in den Vordergrund. Die zunehmende Wissensabhängigkeit der gesellschaftlichen Tätigkeiten läßt die Grenze zwischen instrumentellem und kommunikativem Handeln verschwimmen. Arbeit wird damit wieder zu einer Kategorie, in der die Entwicklung der individuellen Ressourcen eine entscheidendere Rolle spielt. Die Funktion der Arbeit als Modus der gesellschaftlichen Integration wird durch diese Verstärkung der sinnhaften Dimensionen aufgewertet. Während bei der Konzeptualisierung der Arbeit als fremdbestimmt-restriktiver Tätigkeit der gesellschaftliche Charakter des Arbeitsbegriffs überwiegt, rücken mit der Wissensbasierung der Arbeit seine individuellen Aspekte in das Zentrum des Interesses.

²¹ Zum Verhältnis von Kommunikation und Arbeit bei Habermas vgl. auch den instruktiven Aufsatz von Heiner Ganßmann (1990). Ganßmann kommt nach der Durchsicht von Habermas' Werk zu folgendem Urteil: „Dabei stehen der Arbeitsbegriff und die mit ihm assoziierten Theorieprobleme keineswegs im Mittelpunkt der Interessen von Habermas. Im Gegenteil: Als durchgängiges Motiv seiner weitgefächerten Anstrengungen kann der Versuch gelten, den gesellschaftlichen Ort praktischer Vernunft als möglicher emanzipativer, gesellschaftsverändernder Kraft gerade jenseits der Arbeit auszumachen.“ (Ganßmann 1990: 227)

2.4.2 Arbeit und soziale Sicherung

Die zweite tragende Säule der gesellschaftlichen Integration durch Arbeit in modernen Gesellschaften ist das System der kollektiven sozialen Sicherung. Die Entwicklung der sozialen Sicherungssysteme basiert wesentlich auf der Durchsetzung des Steuer- und Abgabenmonopols durch den Staat (vgl. Krätke 1991). Die Verallgemeinerung der abhängigen Lohnarbeit als Normalarbeitsverhältnis (vgl. Deutschmann 1985, 1990; Mückenberger 1989, Osterland 1990) seit Beginn der Industrialisierung stellt dabei sowohl die Quelle der Notwendigkeit als auch die Bedingung der Möglichkeit des modernen Sozialstaats dar²².

Das Normalarbeitsverhältnis ist, so Deutschmann in seiner Analyse der historischen Entwicklung dieser für industriell-kapitalistische Gesellschaften paradigmatischen Form der Organisation von Erwerbsarbeit, das zentrale Medium der gesellschaftlichen Integration der Masse der abhängig Beschäftigten. Basis des Normalarbeitsverhältnisses war die zeitliche Standardisierung und Synchronisierung der betrieblichen Arbeitstätigkeiten im sogenannten „Normalarbeitstag“. Die Normierung der zeitlichen Strukturen betrieblich organisierter Arbeit stellte eine wichtige Voraussetzung großindustrieller Produktion dar, wie sie gegen Ende des 19. Jahrhunderts zum Idealtypus kapitalistischer Entwicklung wurde. Von Beginn an stand die Normierung der Beschäftigungsverhältnisse so in einem Spannungsverhältnis zwischen betrieblichen Interessen und den Lebenswelten der Beschäftigten, die nach sich widersprechenden zeitlichen Strukturen organisiert waren. Dem Ausbau des Sozialstaats kommt daher eine entscheidende Bedeutung zu: erst die dauerhafte Absicherung der Erwerbsarbeitsverhältnisse auch in Krisenzeiten macht die Loslösung der Arbeitskräfte von ihren traditionellen Subsistenzmitteln möglich, und damit auch ihre Subordination unter die betrieblichen Zeitstrukturen.

Auf der einen Seite wird durch die Trennung von Arbeit und Leben, durch die Herauslösung der Arbeitsprozesse aus dem persönlichen Umfeld der Arbeitenden

²² Zur neueren Diskussion um die Entwicklung des Normalarbeitsverhältnisses siehe Kress (1998) sowie Hoffmann/Walwei (1998).

in eigens dafür eingerichtete Organisationen, die traditionell der Familie zugehörige Funktion der sozialen Absicherung im Alter oder Krankheitsfall zu einer gesellschaftlichen Aufgabe, da sich die Risiken industrieller Arbeit nicht mehr individuell zurechnen lassen. Dadurch entsteht die Notwendigkeit, von staatlicher Seite die soziale Sicherung der Bevölkerung zu organisieren und damit auch zu institutionalisieren. Auf der anderen Seite entsteht im Zuge der Industrialisierung der gesellschaftlichen Produktion erstmals eine ausreichend große, vom Staat ohne allzu große Widerstände abschöpfbare Mehrwertmasse, die als Basis der sozialen Sicherungssysteme dienen kann. *Möglichkeit* und *Notwendigkeit* der sozialen Sicherung bilden damit ein gegenseitiges Steigerungsverhältnis, das den Auf- und Ausbau des Sozialstaats zur Folge hat.

In entwickelten Industriegesellschaften stellt die Erwerbsarbeit die entscheidende Basis der sozialen Sicherung dar. Da dem Sozialstaat im Laufe seiner Entwicklung neben der Aufgabe der Sozialversicherung zunehmend auch die Rolle der Umverteilung des gesellschaftlichen Reichtums übertragen wird, ist der moderne Sozialstaat untrennbar mit der Funktion der staatlichen Steuergewalt verbunden. Auch hier steht die Erwerbsarbeit als Quelle des Mehrwerts und des dadurch entstehenden Verteilungsspielraums im Zentrum der staatlichen Aufmerksamkeit. Die Erwerbsarbeit erhält, zusätzlich zu ihrer primären, produktiven Funktion, die Aufgabe, auch für die kollektive Absicherung derjenigen zu sorgen, die sie entweder nicht (mehr) ausüben können oder, aus welchen Gründen auch immer, nicht ausüben wollen.

Da in der industriellen Gesellschaft die Menschen zunehmend aus ihren traditionellen Zusammenhängen und Bindungen herausgelöst werden, erhält das System der kollektiven sozialen Sicherung durch das Entstehen *kollektiver Lebenslagen* seine Existenzberechtigung. Der Sozialstaat basiert wesentlich auf der Vorstellung von Individuen, die, unter die gesellschaftlichen Verhältnisse subsumiert, ihre Interessen nur noch im Rahmen kollektiver Institutionen und Organisationen geltend machen können. Der staatliche Zwang zur Sozialversicherung ist das Spiegelbild der entstehenden industriellen *Klassengesellschaft*, deren Sozialstruktur sich durch große kollektive Akteure mit prinzipiell ähnlichen Lebens- und dadurch auch Interessenlagen auszeichnet. Der Sozial- und Steuerstaat spielt im

Verhältnis der Klassen zueinander eine sowohl vermittelnde als auch eine zunehmend dominante Rolle. Der Konflikt um die Verteilung von Steuern und Abgaben wird neben dem Konflikt um Lohn- und Gewinnanteile am gesellschaftlichen Mehrprodukt zu einer zweiten Front des Klassenkonflikts. Der Staat gerät mit seinem System der Zwangsabgaben unter einen permanenten Rechtfertigungsdruck sowohl gegenüber den Reichen als auch gegenüber den Armen, da die einen prinzipiell nicht bereit sind, die Verfügung über ihr privates Eigentum dem Staat zu überlassen, und die anderen ein Höchstmaß an staatlicher Umverteilung erwarten.

Dennoch erhält der Staat als Umverteilungsinstanz eine zusätzliche Machtbasis, der Sozialstaat ist damit immer auch ein Instrument staatlicher Herrschaft. Im Verlauf des gesellschaftlichen Wandels verändert sich das Verhältnis von Sozialpolitik und gesellschaftlicher Macht. Solange die Reichen reich und die Armen arm sind (und bleiben), ist die Notwendigkeit der Unterstützung der letzteren durch die ersteren auch ohne direkten staatlichen Zwang eine Frage gesellschaftlicher Vernunft und des wohlverstandenen Eigeninteresses der herrschenden Schichten. In der Erwerbsarbeitsgesellschaft wird das Verhältnis von gesellschaftlichen Risiken und Chancen jedoch neu verteilt und damit werden auch die gesellschaftlichen Machtverhältnisse komplizierter:

„Das Verhältnis zwischen Armen und Nicht-Armen wird unübersichtlicher, sobald die Chance, reich zu werden und zu bleiben, wie auch die Chance, arm zu werden und zu bleiben, zwar ungleich verteilt, aber doch für jeden im Prinzip gegeben ist. In entwickelten kapitalistischen Marktökonomien sind die Armutsrisiken wohl klassenspezifisch verteilt, aber doch im Prinzip für jeden Marktteilnehmer vorhanden: Jeder Lohnarbeiter ist ein virtueller Arbeitsloser und Pauper, wenn auch die Risiken der Arbeitslosigkeit und der Arbeitsunfähigkeit (infolge von Krankheit, Invalidität) nicht für alle Lohnarbeiter gleich groß sind. Unternehmer sind virtuelle Bankrotteure, Angehörige der Mittelklassen vom Verlust der ökonomischen Selbständigkeit bzw. Abstieg in eine proletarische Klassenlage bedroht. Wer in einer Periode oder Lebensphase reich ist, kann in der nächsten arm sein und umgekehrt.“ (Krätke 1991: 113f.)

In einer prinzipiell offenen Gesellschaft gerät die Frage, wer in welchen Maße Steuern und Abgaben zu leisten hat, zu einem Dauerkonflikt, da jedes Gesellschaftsmitglied darauf verweisen kann, nicht dafür bestraft werden zu wollen, die sich bietenden Chancen erfolgreich wahrgenommen zu haben²³. Mit der zunehmenden Bedeutung der Lohnsteuer und der Sozialversicherungsbeiträge der abhängig Beschäftigten für die Staatsfinanzen gerät der Staat nicht nur von der Seite der Besitzenden her unter Druck, sondern nun auch von der Seite der Lohnarbeiter. Im Zuge der Wohlstandsexpansion tragen Teile der abhängig Beschäftigten den wesentlichen Teil der Steuer- und Abgabenlast und geraten damit weniger mit den Besitzenden in Konflikt, die in diesem Fall ihre Leidensgenossen sind, sondern mit den von der sozialstaatlichen Umverteilungspolitik profitierenden Teilen der abhängig Beschäftigten bzw. in noch größerem Maße mit den Angehörigen der wachsenden nicht-erwerbstätigen Versorgungsklassen²⁴.

²³ Ganßmann (1997) versucht dieses grundsätzliche Problem der Sozialstrukturanalyse moderner Gesellschaften mit den Mitteln der Spieltheorie anschaulich zu machen. Im Kapitalismus, so sein zentrales Argument, müssen die Spieler (Unternehmen, Staat und Arbeitnehmer) immer auch die Interessen der Nicht-Spieler (Angehörige, Rentner, Arbeitslose, Sozialhilfeempfänger) im Auge behalten, da sie sich ebenfalls als potentielle Angehörige dieser Gruppen betrachten müssen. In marktwirtschaftlichen Systemen, die von ihrer Dynamik leben, ist keine sozialstrukturelle Position so sicher, daß es ausreichen würde, allein deren Interessen zu vertreten. Im Gegensatz zu einfachen, bipolaren Sozialstrukturtheorien sieht Ganßmann daher einen strukturellen Mechanismus des Interessenausgleichs in der kapitalistischen Gesellschaft, durch den latent vorhandene Konflikte institutionalisiert werden können.

²⁴ M. Rainer Lepsius definiert die Versorgungsklassen in Anlehnung an Webers Klassentheorie als Klassenlage, die durch die Verfügung über Transfereinkommen und den Zugang zu öffentlichen Gütern und Dienstleistungen bestimmt ist. Die Transferzahlungen, so Lepsius, werden im modernen Wohlfahrtsstaat zu einer zentralen Dimension der Lebenslagen: „Wie immer man die Bedeutung der Versorgungsklassen für die Sozialstruktur einschätzen will, insbesondere das Ausmaß der durch Versorgungsansprüche bzw. öffentliche Versorgungsangebote erreichten Korrektur der Lebenschancen, wie sie sich aus dem Beschäftigungssystem ergeben, bleibt doch festzuhalten, daß in wohlfahrtsstaatlichen Systemen die Bedeutung von Besitz und Einkommen für die Bestimmung der Lebenslage nicht mehr ohne die Filter der öffentlichen Versorgungschancen bewertet werden kann. Strukturell bedeutsam ist dabei der Umstand, daß Versorgungsklassen primär durch politisch-administrative Maßnahmen und Gestaltungen bestimmt werden, nicht aber durch Marktbeziehungen, Kaufkraftausstattung und Vertragsbeziehungen. Der Wohlfahrtsstaat begründet eine neue Dimension für die Verteilung von Lebenschancen.“ (Lepsius 1979: 182)

In einer liberalen, marktwirtschaftlichen Gesellschaft widerspricht insbesondere der Zwang zur Sozialversicherung mit seiner progressiven Belastung höherer Einkommen dem Prinzip der freien individuellen Entfaltung, das für sich selbst Vorsorge treffen muß:

„Daher verändert sich die Beziehung zwischen Arm und Reich: arm wird, wer nicht genügend vorgesorgt hat, wer zu wenig gespart hat und/oder sich ungenügend versichert hat, gleich aus welchen Gründen. Sozial gesichert, daher von der Hilfe anderer unabhängig und in diesem Sinne nicht-arm, ist, wer genügende Vorsorge treffen konnte, genug sparen und/oder sich hinreichend für alle in Frage kommenden Risikofälle versichern konnte. In einer solchen Konstellation geht es nicht darum, daß Nicht-Arme von ihrem sicheren Wohlstand den Armen abzugeben hätten – in einem einseitigen und nicht umkehrbaren Abhängigkeitsverhältnis, das obendrein nicht von Dauer zu sein braucht. Es handelt sich darum, daß Nicht-Arme zu Lasten ihres mehr oder minder prekären Wohlstands für die soziale Sicherung anderer aufkommen müssen, die selbständige Privatleute sind wie sie selbst und mit denen sie im alltäglichen ökonomischen Verkehr nur (Austausch)Geschäfte auf Gegenseitigkeit zu machen gewohnt sind.“ (Krätke 1991: 114)

Der Sozialstaat steht aber nicht nur im Widerspruch zu den Grundsätzen einer liberalen Gesellschaftsordnung, sondern er gerät im Verlauf seiner Entwicklung auch zunehmend in Widerspruch zu sich selbst. Wie Ulrich Beck (1983, 1986a) darlegt, ist der Sozialstaat die entscheidende Voraussetzung der Individualisierungstendenzen, die die Sozialstruktur entwickelter kapitalistischer Gesellschaften in den vergangenen Jahrzehnten entscheidend verändert haben²⁵. Die kollektive soziale Absicherung der einzelnen stellt für den Großteil der Bevölkerung den Beginn der Möglichkeit einer eigenständigen Lebensführung dar. Der Sozialstaat besitzt damit nicht nur eine gesellschaftliche *Integrationsfunktion*, sondern er ist

²⁵ Becks Individualisierungsthese wird in ihren genuin sozialstrukturellen Aspekten unten in Kapitel 5 zum Thema. Hier geht es zunächst nur um das Verhältnis von Sozialstaat und Individualisierung.

zugleich *Katalysator* der Tendenz zur Auflösung traditioneller Bindungen und Sicherheiten in der industriellen Gesellschaft.

Ab einem gewissen Grad des individuellen Wohlstands provoziert diese Entwicklung eine Diskussion der Grenzen kollektiver sozialer Sicherung, da sich die individualisierten Lohnarbeiter immer weniger als Teil derjenigen kollektiven Akteure verstehen, die in der sozialen Marktwirtschaft über einflußreiche Positionen verfügen. Der Sozialstaat wird von der notwendigen Voraussetzung der Individualisierung zum Hemmnis ihrer vollständigen Durchsetzung, womit er von verschiedenen Seiten immer mehr unter Druck gerät. Die Basierung der Sozialversicherung allein auf dem Faktor Erwerbsarbeit wird von den dadurch belasteten Gruppen immer weniger akzeptiert, da der Anspruch der Herstellung sozialer Gerechtigkeit zunehmend mit der Idee individueller Freiheit kollidiert. Der Sozialstaat als Umverteilungsinstanz der Früchte gesellschaftlicher Arbeit stößt an die immanenten Grenzen seiner Funktion als Modus der gesellschaftlichen Integration in funktional differenzierten Gesellschaften, da er die auseinanderstrebenden Entwicklungen der verschiedenen Funktionssysteme ebensowenig unter seine Prämissen subsumieren kann wie die Interessen seiner individualisierten Mitglieder.

2.5 Arbeit und Gesellschaft – ein reziprokes Verhältnis

Seit den Anfängen gesellschaftlicher Organisation basiert diese auf der menschlichen Arbeit als Modus nicht nur der Naturaneignung, sondern auch der gesellschaftlichen Integration und individuellen Emanzipation. Diese Grundannahme der soziologischen Klassiker von Marx bis Durkheim prägt bis heute die Diskussion um den Stellenwert des Arbeitsbegriffs für die Gesellschaftstheorie. Bei der Analyse des Verhältnisses von Arbeit und Gesellschaft ist darüber hinaus deutlich geworden, daß es sich hier nicht um eine einseitige, sondern um eine *reziproke* Beziehung handelt: so wie die Gesellschaft in ihrer Existenz auf der Grundlage

menschlicher Arbeit beruht, so ist die Arbeit, wenn sie über die unmittelbare Bedürfnisbefriedigung hinaus Mehrwert produzieren soll, auf gesellschaftliche Organisation angewiesen. Der Arbeitsbegriff steht daher nicht nur im Mittelpunkt des gesellschaftstheoretischen Interesses, weil er die zentrale Kategorie der individuellen Selbsterhaltung darstellt, sondern er wird im Verlauf der Geschichte immer mehr zu einer gesellschaftlichen Kategorie im Sinne der Fortentwicklung der menschlichen Gattung.

Die industrielle Gesellschaft und die mit ihr verbundene kapitalistische Marktwirtschaft²⁶ haben einen neuen Höhepunkt in der Geschichte der Bedeutung der Arbeit für die Gesellschaft markiert. In der Industriegesellschaft wird der *Doppelcharakter* der gesellschaftlichen Arbeit als Feld sozialer Konflikte und Modus der sozialen Integration durch die Institutionalisierung formell freier Lohnarbeit als Normalarbeitsverhältnis offensichtlicher als je zuvor in der Entwicklung menschlicher Tätigkeit. Wie oben dargestellt, expandiert der Begriff der Arbeit im Sinne produktiver Tätigkeit zur Produktion gesellschaftlichen Mehrwerts über die Grenzen der unmittelbaren Produktion von Gütern und Dienstleistungen hinaus in den Bereich des Konsums, der immer mehr zu einem zentralen Bestandteil gesellschaftlich notwendiger Arbeit wird. Der Konsum der produzierten Güter und Dienstleistungen tritt in den Vordergrund, da sich im kapitalistischen Wirtschaftssystem die gesellschaftliche Notwendigkeit der Arbeit in der Produktionssphäre

²⁶ Bis zum Scheitern der staatssozialistischen Experimente sowjetischer Prägung war die Bezeichnung entwickelter westlicher Gesellschaften als kapitalistische Gesellschaften *oder* Industriegesellschaften ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal „kritischer“ und „positivistischer“ Theorien. So widmete sich der Soziologentag 1968 diesem umkämpften Thema unter dem Titel „Spätkapitalismus oder Industriegesellschaft?“ (Adorno (Hg.) 1969). Anhand der Marxschen Unterscheidung von Produktivkräften und Produktionsverhältnissen hat Adorno in seinem Einleitungsvortrag (1968/1972a) darauf verwiesen, daß die entwickelten westlichen Gesellschaften vom Stand der Produktivkräfte her zwar durchaus als Industriegesellschaften bezeichnet werden können, als solche jedoch von ihrer gesellschaftlichen Form der privatkapitalistischen Warenproduktion dominiert werden (361). Die Gleichsetzung von Kapitalismus und Industriegesellschaft bedeutet für Adorno die Aufgabe der Hoffnung auf eine bessere Gesellschaft, in der Entwicklung der Produktivkräfte und Emanzipation des Individuums keine Gegensätze, sondern ein komplementärer Prozeß sind. Allein der Begriff *Spätkapitalismus* verweist auf die Annahme eines grundsätzlichen Widerspruchs zwischen der Entwicklung der industriellen Produktivkräfte und der gesellschaftlichen Produktionsverhältnisse.

erst durch die Realisierung des geschaffenen Mehrwerts in der Konsumtionssphäre nachträglich manifestiert. Als Arbeit müssen daher in der industriellen Gesellschaft alle Tätigkeiten bezeichnet werden, die in den Gesamtkreislauf der Warenproduktion einbezogen sind. Die Sinnhaftigkeit einer Tätigkeit zeigt sich durch ihren Beitrag zur Realisierung des gesellschaftlichen Mehrwerts, Arbeit wird von einer Quelle der Gebrauchswerte zunehmend zu einer Quelle der Tauschwerte.

Durch diese Ausweitung des Begriffs menschlicher Arbeit kommt es allerdings zu einem wachsenden Problem der Abgrenzung von Arbeit und Nichtarbeit. Auf der einen Seite schafft die industriegesellschaftliche Organisation von Arbeit mit ihrer Trennung von Arbeitsort und Lebensort sowie der Normierung einer Normalarbeitszeit erstmals eine trennscharfe Grenze zwischen Arbeit und Freizeit, auf der anderen Seite bilden weite Teile sogenannter Freizeitaktivitäten nun einen Kernbestandteil der industriellen Warenproduktion. Dadurch verliert die Definition der Arbeit als direkte Naturaneignung im Verlauf der industriellen Entwicklung immer mehr an Bedeutung, Konsumarbeit wird neben der Produktionsarbeit zur zweiten Grundkategorie industriegesellschaftlicher Tätigkeiten.

Darüber hinaus wird das Verhältnis von Arbeit und Gesellschaft durch die diversen „Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit“ verändert²⁷. Die Bildungsexpansion, der Wandel zur Dienstleistungsgesellschaft und die Informatisierung des Arbeitsprozesses sind die zentralen Stichworte dieser Debatte, die im nächsten Kapitel ausführlicher betrachtet werden soll. Durch die zunehmende Basierung der Arbeit auf der Kategorie des Wissens, so das Argument, verändert sie ihren Charakter so wesentlich, daß ihre Stellung als soziologische Schlüsselkategorie zur Diskussion gestellt werden muß. Zur entscheidenden Kontroverse wird damit die Frage, ob

²⁷ So der Titel des von Beckenbach/van Treeck (1994) herausgegebenen Sonderbandes der Sozialen Welt zum Thema „Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit“. Symptomatisch für die deutsche Diskussion ist, daß unter diesem Titel weitgehend nur die bekannten industriesoziologischen Debatten versammelt werden. Der einzige Artikel in diesem Band, der sich tatsächlich mit dem Verhältnis von Arbeit und Gesellschaft in einer Weise befaßt, die über die etablierten Definitionen von Arbeit hinausgeht, ist der oben dargestellte Beitrag von G. Günter Voß (1994). Dies zeigt, wie eng die Diskussion um den Arbeitsbegriff in der deutschen Soziologie nach wie vor geführt wird.

der Arbeitsbegriff „nur“ neu definiert oder gar durch eine andere Kategorie ersetzt werden soll.

In der Anfang der achtziger Jahre in der deutschen Soziologie geführten Debatte um das „Ende der Arbeitsgesellschaft“ wurde die gesellschaftstheoretische Bedeutung der Arbeit erstmals systematisch in Frage gestellt. In der Tradition von Jürgen Habermas wurde hier für einen Paradigmenwechsel der soziologischen Theorie weg von der Arbeit hin zur Kommunikation plädiert. In Hannah Arendts Unterscheidung der Tätigkeitsformen würde dies auf eine wachsende Bedeutung des Handelns gegenüber der Arbeit hinauslaufen. Ich möchte dagegen im folgenden untersuchen, ob es nicht gesellschaftstheoretisch fruchtbarer wäre, die Begriffe Arbeit und Kommunikation miteinander zu verbinden, anstatt sie als sich ausschließende Kategorien gegenüberzustellen, wie das in Habermas' Dichotomie von *instrumentellem* und *kommunikativem* Handeln geschieht. Nimmt man die Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit im Rahmen des ökonomischen Strukturwandels ernst, dann stellt sich tatsächlich die Frage, wie es gelingen kann, durch eine Erweiterung des Arbeitsbegriffs die wissensbasierten und dienstleistenden Tätigkeitsformen als neue Typen gesellschaftlicher Arbeit zu konstruieren. Eine idealtypische Trennung der verschiedenen Arbeitsformen ist daher nicht nur als Arbeit am Begriff zu interpretieren, sondern darüber hinaus als Versuch der Grundlegung einer *Gesellschaftstheorie der Wissensgesellschaft* auf der Basis der Arbeitskategorie.

In den folgenden Abschnitten soll diese Argumentation in vier aufeinanderfolgenden Schritten entwickelt werden. Zunächst werden die Debatte um das Ende der Arbeitsgesellschaft sowie die damit eng verbundenen Theorien der Dienstleistungs- bzw. Wissensgesellschaft als unterschiedliche Spielarten des Postindustrialismus in ihren zentralen Aspekten dargestellt und insbesondere hinsichtlich der behaupteten Veränderungen im Verhältnis von Arbeit und Gesellschaft analysiert (Kapitel 3). Darauf aufbauend möchte ich den Versuch unternehmen, durch eine neue Typisierung von Arbeitsformen die entscheidenden Veränderungen im Bereich gesellschaftlicher Arbeit idealtypisch deutlich zu machen. Hier soll insbesondere der sich wandelnde Stellenwert der Arbeitskategorie für die Gesellschaftstheorie thematisiert werden, indem den gängigen Theorien der postindu-

striellen Gesellschaft eine revidierte Theorie der Arbeitsgesellschaft gegenübergestellt wird (Kapitel 4).

Der Bedeutungswandel, den die Kategorie der Arbeit im gesellschaftlichen Strukturwandel erfährt, hat entscheidende Auswirkungen auf die Sozialstruktur der „nachindustriellen“ Gesellschaft. Die etablierten Sozialstrukturtheorien sollen daher dahingehend untersucht werden, ob ihre Grundbegriffe und zentralen Kategorien noch in der Lage sind, die gesellschaftlichen Veränderungen adäquat abzubilden, oder ob es einer grundlegenden Erneuerung der Theorien der Sozialstruktur entwickelter kapitalistischer Gesellschaften bedarf (Kapitel 5). Das Ziel der Untersuchung ist es, weitere Vorarbeiten zur einer Gesellschaftstheorie der Wissensgesellschaft zu leisten. Der Schwerpunkt der Argumentation wird auf dem gewandelten Verhältnis von Individuum und Gesellschaft liegen, das insbesondere von dem Bedeutungszuwachs der Erwerbs-Organisationen verändert wird. Diese Organisationen können als die zentralen Akteure der Wissensgesellschaft gelten, da sie immer mehr zum Zentrum der gesellschaftlichen Dynamik werden (Kapitel 6).

Im Rahmen dieser Untersuchung wird der Schwerpunkt auf dem Strukturwandel der Arbeit und dessen Auswirkungen auf die Gesellschaftstheorie liegen. Arbeit, so die im folgenden zu überprüfende These, spielt nach wie vor eine zentrale Rolle für die Gesellschaft, allerdings verändert sie sowohl ihre Inhalte als auch ihre Formen, woraus sich weitreichende Konsequenzen für die etablierten Gesellschaftstheorien und Sozialstrukturanalysen ergeben.

3. Theorien des Postindustrialismus

3.1 Das Ende der Arbeitsgesellschaft?

Die ökonomische Krise am Anfang der 80er Jahre führte innerhalb der deutschen Soziologie zu einer breiten Diskussion um die Frage, ob die entwickelten kapitalistischen Gesellschaften weiterhin durch den Begriff der Arbeitsgesellschaft hinreichend beschrieben werden können²⁸. Die Krise der arbeitszentrierten Gesell-

²⁸ Die Prominenz dieser Fragestellung zeigt sich daran, daß sie zum Thema des 21. Deutschen Soziologentags in Bamberg 1982 (Matthes (Hg.) 1983) wurde. Dort hielten Ralf Dahrendorf (1983) und Claus Offe (1983) programmatische Vorträge, in denen sie das Argument des Endes der Arbeitsgesellschaft auf unterschiedliche Art und Weise vertreten haben. Während Offes Beitrag sich dieses Themas sehr substantiell und auf hohem theoretischen Niveau annimmt, greift Dahrendorf wesentlich auf die Thesen von Hannah Arendt zurück, verkürzt deren umfassende gesellschaftsgeschichtliche Argumentation allerdings derart, daß wesentlich nur noch die bekannte und oben ausführlich dargestellte These von der „Arbeitsgesellschaft, der die Arbeit ausgeht“ übrig bleibt. Dabei verkennt Dahrendorf, daß das Ende der Arbeitsgesellschaft als Beginn einer selbstbestimmten Tätigkeitsgesellschaft interpretiert, gerade das zentrale Argument Arendts, daß nämlich die Gesellschaft heute derart vollständig auf Arbeit basiert, daß sie gar nicht mehr in der Lage ist, andere sinnvolle Tätigkeiten in den Mittelpunkt zu stellen. Dahrendorf steht dabei symptomatisch

schaftsform, die sich vor allem in der hohen strukturellen Arbeitslosigkeit zeigte, wurde von vielen als Hinweis darauf interpretiert, daß Arbeit nicht mehr die zentrale gesellschaftstheoretische Kategorie darstellen könne.

Der für die Debatte programmatische Text von Claus Offe (1983) stellt die Funktion der „Arbeit als soziologische Schlüsselkategorie“ grundsätzlich in Frage. Ausgangspunkt von Offes Überlegungen ist die oben in Kapitel 2 ausführlich dargestellte These, daß die Gesellschaftstheorien der soziologischen Klassiker von Marx bis Durkheim wesentlich auf dem Begriff der Arbeit basierten. Aus drei Gründen, so Offe, konnte die Industriegesellschaft als Arbeitsgesellschaft beschrieben werden (39ff.):

1. entstand im Zuge der Industrialisierung der gesellschaftlichen Produktion zum ersten Mal so etwas wie Arbeit als reiner Typus, der, getrennt von allen lebensweltlichen Elementen, an einem eigens dafür geschaffenen Ort zu einer festgelegten, reinen Arbeitszeit verrichtet wurde. Die Trennung von Arbeitsort und Wohnort sowie von Arbeitszeit und Freizeit stellte die Basis des industriellen Gesellschaftsmodells dar. Dieser reine Typus von Arbeit, von Marx werttheoretisch aber zugleich auch anschaulich als abstrakte Arbeit bezeichnet, erlaubte die analytisch trennscharfe Unterscheidung eines eigenen Arbeitsbegriffs im Sinne von Erwerbsarbeit, der zur Grundlage moderner Gesellschaftstheorien wurde.
2. gewann die Kategorie der Arbeit durch die Ausbreitung der industriellen Produktionsweise und der damit verbundenen Verallgemeinerung der abhängigen Lohnarbeit als Normalarbeitsverhältnis an gesellschaftlicher Bedeutung, da sie zunehmend die einzige Grundlage der Lebensführung wurde. Wie bei Arendt beschrieben, stellte das gewachsene Ansehen der Erwerbsarbeit die traditionelle Hierarchie der Tätigkeiten auf den Kopf, indem die Arbeit von der niedrigsten Stufe der gesellschaftlichen Tätigkeiten zur zentralen gesellschaftlichen Kategorie erhoben wurde. Sowohl als Feld sozialer Konflikte als auch als

für die Rezeption Arendts in der Debatte um das Ende der Arbeitsgesellschaft, in der deren Argumente allenfalls als isolierte Stichworte, nicht aber in ihrem umfassenden theoretischen Gehalt thematisiert werden (vgl. König 1990).

Modus sozialer Integration wurde Arbeit zum Schlüsselbegriff der industriellen Gesellschaft.

3. prägte die der Arbeit eigene (Zweck-)Rationalität über den engeren Bereich der industriellen Produktion hinaus zunehmend alle menschlichen Lebensbereiche. Die Kapitalrechnung wurde zum Prototyp einer Gesellschaft, deren Sinnhaftigkeit sich wesentlich im abstrakten Ziel der Kapitalverwertung manifestiert. Die Industriegesellschaft wurde sowohl von ihrer Form als auch von ihren Inhalten her durch und durch eine Erwerbsarbeitsgesellschaft.

Es ist diese Dominanz des kapitalistischen Erwerbsstrebens, an der Offe die Zweifel daran festmacht, daß die moderne Gesellschaft heute noch als Arbeitsgesellschaft beschrieben werden kann:

„Übereinstimmung besteht zwischen Marx und Weber in dem Punkt, daß die strategische Rationalität der Kapitalrechnung und damit die Entkoppelung der Arbeiten von allen unmittelbar haushalts- und gebrauchswertbezogenen Kriterien, vom Rhythmus von Hunger und Sättigung, die dominante Triebkraft der (,formalen‘) Rationalisierung kapitalistischer Erwerbsgesellschaften ist. Nach dem Gebot *dieser* Rationalität, deren Funktionäre bürokratisierte Stäbe des Kapitals sind, wird der unmittelbare Arbeits- und Herstellungsprozeß, die Handlungssphäre der Arbeitenden, organisiert und reguliert. (...) Es ist genau diese umfassende makrosoziologische Determinationskraft der sozialen Tatsache der Lohnarbeit, der sie regierenden betrieblichen und gesellschaftlichen Rationalität und ihrer Widersprüche, die heute soziologisch fragwürdig geworden ist. (...) Die Frage ist daher: Gibt es solche Anhaltspunkte für eine objektiv abnehmende Determinationskraft der Tatbestände von Arbeit, Produktion und Erwerb für die Gesellschaftsverfassung und die Gesellschaftsentwicklung insgesamt? Wird die Gesellschaft objektiv weniger durch die Tatsache der Arbeit geprägt? Verliert die Produktions- und Arbeitssphäre ihre struktur- und entwicklungsbestimmende Potenz? Kann man trotz der fortbestehenden Tatsache der Erwerbsabhängigkeit des ganz überwiegenden Teils der Bevölkerung davon sprechen, daß Arbeit individuell und kollektiv weniger zentral geworden ist, - sozusagen von einer Implosion der Arbeitskategorie? (Offe 1983: 40, 43f.)

Offe versucht, seine These der abnehmenden Bedeutung von Arbeit als soziologischer Kategorie von zwei Seiten her zu belegen: zum einen schwindet die objektive Zentralität der Arbeit für die Gesellschaft, zum anderen aber auch die subjektive Zentralität der Arbeit für die Individuen. Auf der objektiven Ebene führt gerade die Tatsache der Verallgemeinerung der Lohnarbeit paradoxerweise dazu, daß Arbeit kein soziologisch fruchtbares Unterscheidungskriterium mehr sein kann, da die Zugehörigkeit zur Gruppe der Lohnarbeiter sozialstrukturell nicht mehr aussagekräftig ist. Vor allem aber trägt die innere Differenzierung der Kategorie der Lohnarbeit dazu bei, daß diese nicht mehr unter einheitliche Formkriterien subsumiert werden kann. Es ist das Wachstum der Dienstleistungsarbeit im Verlauf des sektoralen Strukturwandels, der die Zentralität der Arbeit als soziologische Kategorie in Frage stellt. Da Dienstleistungsarbeit, so Offe, wesentlich anderen Rationalitätskriterien unterworfen ist als industrielle Arbeit, gelingt es nicht mehr, einen gesellschaftstheoretisch eindeutigen Begriff von Arbeit zu definieren:

„Während man in der Tat den größten Teil der im ‚sekundären‘ Sektor, d.h. industriell warenerzeugenden Sektor verrichteten Arbeit auf den abstrakten gemeinsamen Nenner bringen kann, daß sie unter dem gemeinsamen Regime technisch-organisatorischer Produktivität sowie einer hierfür maßgeblichen einzelwirtschaftlichen Rentabilität steht, büßen diese Kriterien des Arbeits- und Verwertungsprozesses dort ihre (relative) Eindeutigkeit ein, wo die Arbeit selbst reflexiv wird, nämlich im größten Teil des tertiären Bereichs der Dienstleistungsarbeit. Das kontinuierliche und im internationalen Vergleich der Industriegesellschaften gleichgerichtete Wachstum der auf die Erzeugung von Dienstleistungen verwendeten Anteile des gesellschaftlichen Arbeitsvolumens zeigt an, daß Knappheits- und Effizienzprobleme, welche die Rationalität der industriellen Warenproduktion determinieren, Ordnungs- und Normalisierungsprobleme gegenüberstehen, die mit den Mitteln technischer und ökonomischer Knappheitsbewältigung nicht adäquat bearbeitet werden können, vielmehr einer eigenständigen Rationalität von Dienstleistungsarbeit unterliegen. (...) Es ist diese Differenzierung innerhalb des Arbeitsbegriffs, die mir - sowohl im Blick auf das quantitative Gewicht der Dienstleistungsarbeit in ‚nachindustriellen‘ Gesellschaften wie im Blick auf die Art der sie regierenden Rationalitätskriterien – den wichtigsten Anhaltspunkt dafür zu bieten scheint, daß heute, selbst jenseits der empirischen Vielgestaltigkeit von Arbeitssituationen, von einer zugrundeliegenden Einheit

eines alle Arbeit organisierenden und regierenden Rationalitätstypus nicht mehr gesprochen werden kann.“ (Offe 1983: 47f.)

Parallel zu der objektiven Zentralität der Arbeit für die Gesellschaft, so Offe, nimmt aber auch die subjektive Zentralität der Arbeit für die Menschen im Laufe des ökonomischen Strukturwandels ab. Sowohl die Sozialintegration als auch die Systemintegration der Individuen kann in nachindustriellen Gesellschaften nicht mehr über die Kategorie der Arbeit geleistet werden. Diese Entwicklung kann wegen der wachsenden Bedeutung der nicht durch Erwerbsarbeit bestimmten Lebensbereiche als „Dezentrierung der Arbeitssphäre“ begrifflich gefaßt werden. Ausgehend von dieser Diagnose der schwindenden Bedeutung der Arbeit stellt sich für die soziologische Analyse die Frage

„ob ein ‚arbeitszentriertes‘ Gesellschaftsmodell, das ja Begriffen wie ‚Kapitalismus‘ und ‚Industriegesellschaft‘ bei allen Differenzen gemeinsam zugrunde liegt, heute noch als eine ausreichende und angemessene Grundlage der soziologischen Begriffs- und Theoriebildung angesehen werden kann. Wenn es richtig ist, daß die konventionell als ‚Arbeit‘ bezeichneten gesellschaftlichen Tätigkeitsformen heute weder einen zugrundeliegenden Rationalitätsbegriff gemeinsam haben noch übereinstimmende empirische Merkmale aufweisen, und wenn Arbeit nicht nur in diesem Sinne objektiv gestaltlos, sondern auch subjektiv peripher geworden ist, wie sind dann, so lautet die Frage, die soziologischen Strukturkonzepte und Konfliktschemata anzusetzen, die sich für die Beschreibung einer Gesellschaft eignen, welche im erläuterten Sinne nicht mehr ‚Arbeitsgesellschaft‘ ist.“ (Offe 1983: 57)

Die im folgenden analysierten Theorien der *postindustriellen* Gesellschaft haben genau diese Frage zum Ausgangspunkt. Sie sind soziologische Versuche der Beschreibung einer neuen Gesellschaftsform auf der Basis des sich wandelnden Verhältnisses von Arbeit und Gesellschaft. Sowohl die Theorien der *Dienstleistungsgesellschaft* als auch die Theorien der *Wissensgesellschaft* gründen wesentlich im Strukturwandel der gesellschaftlichen Arbeit. Basierend auf der These von der schwindenden Bedeutung der Arbeitskategorie, stellen sie den Anspruch einer Neuorientierung der Gesellschaftstheorie und damit verbunden auch der Sozialstrukturanalyse. Inwieweit diese Theorien tatsächlich zum Verständnis der Dyna-

mik entwickelter kapitalistischer Gesellschaften beitragen können, soll im weiteren Verlauf dieser Arbeit untersucht werden²⁹.

3.2 Die Dienstleistungsgesellschaft

Die soziologischen Theorien der Dienstleistungsgesellschaft haben ihren Ursprung in der empirisch beobachteten Tatsache des Wandels der Beschäftigung vom primären über den sekundären zum tertiären Sektor der Ökonomie³⁰. Der sozioökonomische Wandel wird seit dieser Zeit als „Marsch durch die Sektoren“ konzipiert, wobei der wirtschaftliche Schwerpunkt zunächst vom Agrarsektor auf den industriellen Sektor übergeht, im Laufe der Entwicklung kapitalistischer Gesellschaften dann aber schließlich auf den Dienstleistungssektor. Da die Mehrzahl der Beschäftigten in den entwickelten kapitalistischen Ländern am Ende des 20. Jahrhunderts im Bereich der Dienstleistungen beschäftigt sind, erscheint es als angemessen, von diesem Jahrhundert als dem „Dienstleistungsjahrhundert“ (Bögenhold 1996) zu sprechen. Dabei ist es allerdings wichtig zu beachten, daß es sich bei dem Weg in die Dienstleistungsgesellschaft nicht um einen eindimensionalen „one best way“ handelt, sondern daß unter den Bedingungen unterschiedlicher institutioneller Arrangements verschiedene Pfade des sektoralen Wandels

²⁹ In der deutschen Soziologie bildete die Rezeption der ersten Theorien des Postindustrialismus, insbesondere der von Bell (1973) und Touraine (1972), den wesentlichen Anlaß für die Debatte um das Ende der Arbeitsgesellschaft. Die postindustrielle Gesellschaft wurde dadurch von Anfang an mit der schwindenden Bedeutung der Arbeitskategorie identifiziert (vgl. Egloff 1996).

³⁰ Die Sektorentheorie ökonomischen Wandels wurde in den 30er Jahren des 20. Jahrhunderts zunächst von empirisch orientierten Ökonomen entwickelt (vgl. Fisher 1939, Clark 1940). Die Bezeichnung der Sektoren als „primär“, „sekundär“ und „tertiär“ bezieht sich auf den Grad der Notwendigkeit der jeweiligen Produkte für das unmittelbare Überleben der Gesellschaft (vgl. Häußermann/Siebel 1995: 28). In Phasen wirtschaftlichen Wachstums, so Clark, verschiebt sich der ökonomische Schwerpunkt immer mehr von den direkt lebensnotwendigen Gütern (Nahrungsmittel, Rohstoffe) hin zu den prinzipiell überflüssigen Luxusgütern des Dienstleistungsbereichs.

und seiner gesellschaftlichen Organisation existieren (vgl. Esping-Andersen 1990, Häußermann/Siebel 1995).

Die Entwicklung zur Dienstleistungsgesellschaft beruht auf zwei grundlegenden ökonomischen Tatsachen: zum einen steigt die Produktivität im primären und sekundären Sektor überdurchschnittlich an. Da hier die Rationalisierungseffekte der Maschinisierung und Automatisierung am größten sind, verschiebt sich die Nachfrage bei steigendem Wohlstand zunehmend von den primären und sekundären Gütern hin zu den Dienstleistungen. In unserem Zusammenhang ist die These des sektoralen Wandels allerdings nicht als ökonomische Theorie, sondern als Basis der daran geknüpften Gesellschaftstheorien interessant. In Analogie zu den etablierten Konzepten der Agrargesellschaft und Industriegesellschaft umfaßt die Theorie der Dienstleistungsgesellschaft die drei zentralen Komponenten einer Theorie der Gesellschaft: eine Theorie sozialen Wandels, eine Sozialstrukturtheorie und eine Theorie des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft. Gelingt es den Theoretikern der Dienstleistungsgesellschaft auf allen drei Ebenen entscheidende Veränderungen festzustellen, kann die These sektoralen Wandels in der Tat einen gesellschaftstheoretischen Anspruch erheben.

Die Theorie der Dienstleistungsgesellschaft ist als ein ähnlich ambitionierter Deutungsversuch gesellschaftlicher Umbrüche zu werten wie es die Theorie der Industriegesellschaft war. Als eine der beiden zentralen Varianten der Theorien des Postindustrialismus beruht sie wesentlich auf der These vom Ende der industriellen Arbeitsgesellschaft durch die Verschiebung des Ortes gesellschaftlicher Dynamik in den tertiären Sektor. Hier liegt meiner Auffassung nach der Schlüssel für das Verständnis der Theorie der Dienstleistungsgesellschaft als Gesellschaftstheorie. Ebenso wie die Industriegesellschaft stellt aber auch die Dienstleistungsgesellschaft kein kohärentes theoretisches Konzept mit einheitlichen Definitionen der zentralen Begriffe dar, sondern bildet eine Sammelkategorie für verschiedene Gesellschaftsentwürfe, deren gemeinsame Basis in der Theorie des sektoralen Wandels zu finden ist. Um die Breite der Diskussion deutlich zu machen, möchte ich im folgenden drei zentrale Konzepte der Dienstleistungsgesellschaft näher betrachten, die als idealtypisch für die unterschiedlichen theoretischen Ansatzpunkte angesehen werden können. Es handelt sich dabei im einzelnen um Four-

stiés Theorie der Dienstleistungsgesellschaft als „tertiäre Zivilisation“, Gartner/Riessmans Theorie der „Konsumentenorientiertheit der Dienstleistungsgesellschaft“ sowie Gershunys Theorie der entwickelten kapitalistischen Gesellschaft als „Selbstbedienungsgesellschaft“. Daran anschließend soll dann das Argument einer institutionell bedingten Verschiedenheit der empirischen Ausprägung von Dienstleistungsgesellschaften genauer untersucht werden.

3.2.1 Dienstleistungsgesellschaft als tertiäre Zivilisation

Fourastiés Theorie (Fourastié 1954) kann als das erste gesellschaftstheoretisch ambitionierte Konzept der Dienstleistungsgesellschaft gelten und hat als solches die soziologische Diskussion entscheidend geprägt (vgl. u.a. Häußermann/Siebel 1995, Bögenhold 1996, Gross 1983). Das zentrale Argument von Fourastié ist der wachsende technische Fortschritt in der landwirtschaftlichen und industriellen Produktion. Die dadurch bedingte Verschiebung des Schwerpunktes gesellschaftlicher Arbeit von den primären und sekundären zu den tertiären Tätigkeiten verändert nicht nur die Struktur der Produktion von Gütern und Dienstleistungen, sondern ist darüber hinaus die Grundlage eines umfassenden gesellschaftlichen Wandels, der sowohl für die Sozialstruktur entwickelter Gesellschaften als auch für das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft entscheidende Veränderungen mit sich bringt.

Fourastié geht in seiner Betrachtung von den beiden Grundannahmen der Theorie sektoralen Wandels aus, verändert aber die Definition der Sektoren dahingehend, daß nicht mehr das jeweilige Endprodukt als Kriterium der Einteilung herangezogen wird, sondern die Arbeitsproduktivität als Maß des technischen Fortschritts die einzelnen Sektoren voneinander unterscheidet:

„Indessen ist der technische Fortschritt nicht in allen Produktionszweigen gleich stark: meiner Meinung nach kennzeichnet diese Verschiedenheit in erster Linie die Struktur der modernen Wirtschaft. Sie zwingt zu einer Aufteilung der gesamten Volkswirt-

schaft in grundlegend verschiedenartige Sektoren mit verschieden starkem technischem Fortschritt. Ich möchte als primär alle Produktionszweige mit mittelmäßigem technischem Fortschritt (Landwirtschaft), als sekundär alle Wirtschaftszweige mit starkem technischem Fortschritt (im wesentlichen Industrie) und als tertiär alle wirtschaftlichen Tätigkeiten bezeichnen, die nur einen geringen technischen Fortschritt kannten und kennen (Handel, Verwaltung, freie Berufe, Dienstleistungsberufe u.ä.).“ (Fourastié 1954: 30)

Die Beschreibung der einzelnen Sektoren stimmt zwar weitgehend mit der klassischen Unterscheidung von Fisher und Clark überein, die Betonung des technischen Fortschritts hat jedoch dann Konsequenzen, wenn es in einzelnen Tätigkeitsbereichen zu einer Veränderung der Arbeitsproduktivität kommt, da diese dann unabhängig von dem erstellten Endprodukt und der Art der verrichteten Arbeit einem anderen Sektor zugerechnet werden müssen. Die Sektoren sind also nicht mehr *inhaltlich* nach Produkten oder Tätigkeitsmerkmalen, sondern rein nach dem Kriterium der Arbeitsproduktivität unterschieden. Gesellschaftstheoretisch ist dies von besonderem Interesse, da Fourastié mit der These des sektoralen Wandels eine Theorie gesellschaftlicher Entwicklung verbindet.

So unterscheidet er zwischen drei Phasen des sozialen Wandels, die mit der ökonomischen Dominanz jeweils eines der drei Sektoren korrelieren: bis in die Mitte des 18. Jahrhunderts ist die Welt von der landwirtschaftlichen Produktion geprägt, wobei keine wesentlichen Produktivitätsfortschritte erzielt werden. Da Wirtschaft und Gesellschaft einen kontinuierlichen, gleichsam stagnierenden Verlauf aufweisen, der nicht durch radikale Veränderungen gekennzeichnet ist, bezeichnet Fourastié diese Phase gesellschaftlicher Entwicklung als „primäre Zivilisation“. Mit der Industrialisierung beginnt dann eine Phase des schnellen technischen Wandels und hoher Produktivitätssteigerungen im primären und sekundären Sektor. Zunächst überwiegt das Produktionswachstum im Bereich der Industrie die Steigerung der Arbeitsproduktivität, so daß sich der wirtschaftliche Schwerpunkt auf den sekundären Sektor verlagert. Schon während dieser Zeit, Fourastié bezeichnet sie als Übergangsperiode, die durch ökonomische und gesellschaftliche Krisen gekennzeichnet ist, beginnt der technische Fortschritt im industriellen Sektor ebenso wie zuvor im Agrarsektor die Steigerung der Nachfrage zu über-

wiegen, wodurch es zu einem Rückgang der Beschäftigung in diesen beiden Sektoren relativ zur Erwerbsbevölkerung kommt. Am Ende der Übergangsperiode hat sich der Schwerpunkt der Beschäftigung in den tertiären Bereich verlagert, durch den geringen technischen Fortschritt in diesem Sektor kommt es wieder zu einer Beruhigung des ökonomischen und damit auch des sozialen Wandels. Die Gesellschaft tritt in ihre dritte und letzte Phase der Entwicklung ein, die Fourastié als „tertiäre Zivilisation“ bezeichnet, da sie im Gegensatz zum krisengeschüttelten Industriezeitalter durch einen stabilen Gleichgewichtszustand geprägt ist.

Im Übergang von der industriellen Gesellschaft zur Dienstleistungsgesellschaft kommt es durch das Wachstum der tertiären Tätigkeiten zu einer *neuen Qualität* menschlichen Zusammenlebens. Der durch den hohen technischen Fortschritt und die damit verbundene Rationalisierung der industriellen Produktion geschaffene Reichtum kommt den Menschen in der Form der Befreiung von körperlich belastenden Tätigkeiten, einer steigenden geistigen Beanspruchung in der Arbeit, längeren Ausbildungszeiten, kürzeren Arbeitszeiten sowie eines allgemein höheren Lebensstandards zugute. Da es sich bei der tertiären Zivilisation um ein stagnierendes Gesellschaftsmodell handelt, ist die Gesellschaft durch ein stabiles und dauerhaftes Gleichgewicht gekennzeichnet. Die Krisenerscheinungen der Übergangsperiode verschwinden durch den geringen technischen Fortschritt im tertiären Sektor.

Im Ergebnis zerstört der Wandel zur Dienstleistungsgesellschaft in Fourastiés Theorie die Grundlagen der kapitalistischen Organisation der Ökonomie, da Investitionen im primären und sekundären Sektor wegen der parallel zur Steigerung der Produktivität fallenden Preise keine bedeutenden Renditen mehr erzielen. Die unstillbare Nachfrage nach tertiären Gütern sorgt zwar dafür, daß der Zwang zur Erwerbsarbeit bestehen bleibt, insgesamt dient der technische Fortschritt aber dem Menschen dadurch, daß er ihm Freiräume zur Entwicklung seiner Individualität innerhalb wie außerhalb der Arbeitssphäre schafft. Die Dienstleistungsgesellschaft ist bei Fourastié als ein harmonisches Gesellschaftsmodell konzipiert, in dem sozialstrukturelle Unterschiede auf der Basis von Kapitalbesitz weitgehend bedeutungslos werden und die individuelle Entfaltung des Menschen in den Mittelpunkt rückt.

3.2.2 Der Konsument als zentrale Figur der Dienstleistungsgesellschaft

Gartner/Riessman (1978) sehen den entscheidenden Unterschied zwischen der Industriegesellschaft und der Dienstleistungsgesellschaft darin, daß die erstere produktionszentriert, die letztere dagegen konsumbezogen ist. Nicht mehr der Mehrwert schaffende Produzent, sondern der Dienstleistungen konsumierende Verbraucher ist der gesellschaftliche Typus, dessen Interessen und Lebensbedingungen die Gesellschaft als ganze prägen. Die Konsumentenbezogenheit der Dienstleistungsgesellschaft zeigt sich vor allem im Wachstum der (bezahlten wie unbezahlten) personenbezogenen Dienste wie Gesundheit, Bildung, Wohlfahrt und öffentlichem Dienst. Das wichtigste Kriterium für die Abgrenzung der Dienstleistungen von der industriellen Güterproduktion, und damit das zentrale Merkmal des Wandels von der Industrie- zur Dienstleistungsgesellschaft, ist die *Beteiligung des Konsumenten* am Entstehungsprozeß der Dienstleistungen.

Der „aktive Konsument“, im Sinne einer aktiven Mitwirkung des Verbrauchers bei der Erstellung der Dienstleistung, so Gartner/Riessman, ist der Schlüssel für die Steigerung der Produktivität im tertiären Sektor (vgl. 15f.). Im Gegensatz zur industriellen Produktion, wo sich die Rationalisierungsbemühungen wesentlich auf eine verstärkte Technisierung und Maschinisierung des Produktionsapparats richten, stellt die Dienstleistungsproduktion durch die Zentralität der Mensch-Mensch-Beziehung qualitativ andere Anforderungen als eine rein auf Effizienzsteigerung ausgerichtete Rationalisierungsstrategie (vgl. 33). Nicht nur der Tätigkeitsschwerpunkt, sondern auch der gesellschaftliche dominante Typus von Arbeit verlagert sich von der industriellen Produktionsarbeit zur Dienstleistungsarbeit im Sinne konsumentenorientierter, immaterieller, persönlicher Dienste.

Zentral für die entstehende „Konsumenten-Dienstleistungsgesellschaft“ sind die beiden parallelen Prozesse der Konsumentendynamik und der Dienstleistungsdynamik (vgl. 41f.). Hier zeigt sich für Gartner/Riessman die gesellschaftstheoretische Bedeutung des Konzepts der Dienstleistungsgesellschaft, da der Wandel von

einer auf industrieller Produktion basierenden Gesellschaftsform zu einer von Dienstleistungen dominierten Gesellschaft sowohl für die Sozialstruktur als auch für das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft entscheidende Veränderungen mit sich bringt. Das axiale Prinzip der neuen Gesellschaftsform liegt nun nicht mehr im *quantitativen* Kriterium des wirtschaftlichen Wachstums, sondern verschiebt sich hin zur *qualitativen* Kategorie der Konsumentenwerte. Durch die Verlagerung des Tätigkeitsschwerpunkts auf die Mensch-Mensch-Beziehung wird die Beziehungsarbeit zur zentralen Technologie, da der Schwerpunkt sozialen Handelns nun auf der Vermittlung der Interessen von Dienstleistern und Konsumenten liegt.

Die Konsumentendynamik ist ein Erbe der industriellen Gesellschaft, das auf die Dienstleistungsgesellschaft übertragen wird. Die Notwendigkeit des Konsums für das Überleben des kapitalistischen Wirtschaftssystems geht allerdings von dem weitgehend gesättigten Bereich der Industriegüter zum Dienstleistungsbereich über. Ähnlich wie Fourastié sehen Gartner/Riessman in den Dienstleistungen, und hier insbesondere im Bereich der persönlichen Dienste, unstillbare Bedürfnisse der Menschen, die eine stabile Nachfrage und damit ein dauerhaftes ökonomisches Gleichgewicht möglich machen. Im Gegensatz zu Fourastié verbinden sie damit allerdings nicht die Aussicht auf eine „tertiäre Zivilisation“ im Sinne eines harmonischen Gesellschaftszustands, sondern betonen im Gegenteil die Konflikte, die sich beim Übergang von der Industriegesellschaft zur Dienstleistungsgesellschaft ergeben. Da Dienstleistungsarbeit und Dienstleistungskonsum zu den entscheidenden Variablen der gesellschaftlichen Dynamik werden, liegt hier auch der Schlüssel zu neuen gesellschaftlichen Konflikten, die den alten Konflikt zwischen Kapital und Arbeit zwar nicht grundsätzlich auflösen, jedoch in seiner gesellschaftlichen Bedeutung überlagern.

Die Sozialstruktur der Dienstleistungsgesellschaft ist durch den Konflikt zwischen den in der industriellen Produktion Beschäftigten auf der einen Seite und den Dienstleistungsproduzenten und -konsumenten auf der anderen Seite geprägt. Innerhalb der Beschäftigten des sekundären Sektors besteht zudem eine weitere, interne Trennlinie zwischen den in den klassischen industriellen Sektoren tätigen Arbeitern und der wachsenden Gruppe der Techniker und Planer, die Gart-

ner/Riessman als „neointerindustrielle Gruppe“ bezeichnen (vgl. 48ff.). Während die einen eher den traditionellen Werten der Industriegesellschaft wie Leistung, Pflicht, Materialismus etc. anhängen, trägt die neue Schicht der technischen Angestellten postindustrielle Werte wie Selbstverwirklichung, Spaß, Postmaterialismus etc. in den Bereich der industriellen Produktion hinein. Die Dienstleistungsdynamik führt damit zu einer Auflösung traditioneller Werte und unterstützt die Tendenz zur *Individualisierung der Sozialstruktur*.

Konsumentendynamik und Dienstleistungsdynamik konvergieren in der individuellen Entfaltung des einzelnen, die jetzt den Maßstab gesellschaftlicher Entwicklung darstellt. Da der Konsument zur zentralen Figur der Gesellschaft geworden ist, werden sukzessive alle Lebensbereiche vom Wertewandel ergriffen, wodurch sich der Individualisierungsprozeß bis weit hinein in den von traditionellen Werten geprägten industriellen Sektor ausbreitet: der Beziehungscharakter der Dienstleistungsarbeit verändert durch seine Multiplikatorwirkung die Wertestruktur der Gesellschaft, da die wachsende Produktivität im sekundären Sektor einen steigenden Anteil von nicht-produzierenden, aber dennoch aktiv konsumierenden Menschen hervorbringt (vgl. 51f.). Neben der Arbeit wird der Konsum zum zentralen Faktor gesellschaftlicher Dynamik. Nicht nur die Produktion von Dienstleistungen realisiert sich anhand der aktiven Beteiligung der Konsumenten, sondern auch die industrielle Produktion stellt sich immer mehr auf die veränderten Wertvorstellungen ein. Die Dienstleistungsgesellschaft als Ganze stellt den Konsumenten in den Mittelpunkt, indem sie ihre Produktionsstruktur auf die persönlichen Bedürfnisse der Menschen ausrichtet.

Dienstleistungsarbeit wird von Gartner/Riessman als eine Form von Arbeit eigener, vorwiegend *qualitativer Rationalität* konzipiert. Die Arbeit im Dienstleistungssektor, und hier insbesondere in den wachsenden Bereichen persönlicher Dienste, ist wesentlich an Kriterien wie Kompetenz, Kommunikationsfähigkeit und Einfühlungsvermögen gegenüber dem Kunden bzw. Klienten ausgerichtet. Produktivitätssteigerungen sind daher nur im Umgang und durch die aktive Mitwirkung der Kunden möglich. Allein aus diesem Grund steht der Konsument im Zentrum der Dienstleistungsproduktion. Er erhält dadurch eine immense Aufwertung seiner gesellschaftlichen Stellung gegenüber der industriellen Gesell-

schaft, wo er zwar als Verbraucher der industriell gefertigten Massenprodukte notwendig war, seine Bedürfnisse aber gleichsam nachträglich den Erfordernissen der Produktion angepaßt werden mußten³¹. In der Dienstleistungsgesellschaft dagegen, so das Fazit von Gartner/Riessman, strukturiert sich die Produktion anhand der Bedürfnisse der Konsumenten, die dadurch potentiell in Konflikt mit den etablierten Interessengruppen des industriellen Systems geraten. Allerdings sind auch deren Mitglieder in ihrer arbeitsfreien Zeit zugleich Konsumenten. Durch diese Doppelrolle entsteht eine zusätzliche, gleichsam intrasubjektive Konfliktlinie der Sozialstruktur der Dienstleistungsgesellschaft.

3.2.3 Die Selbstbedienungsgesellschaft

Im Gegensatz zu Fourastié und Gartner/Riessman, die aus unterschiedlichen Gründen das Wachstum der personenorientierten Dienste als zentrales Charakteristikum des Übergangs von der Industriegesellschaft zur Dienstleistungsgesellschaft hervorheben, sieht Jonathan Gershuny (1978, 1983a, 1983b) das entscheidende Merkmal der postindustriellen Gesellschaft im Wandel des ökonomischen Schwerpunkts der Dienstleistungserstellung von marktvermittelten zu eigenproduzierten Dienstleistungen. Die Dienstleistungen, so Gershunys zentrale These, werden zunehmend in Eigenarbeit von den privaten Haushalten erstellt, die zu diesem Zweck verstärkt in industriell gefertigte Gebrauchsgüter *investieren* und die Struktur der Kapitalausstattung ihrer Haushalte dadurch immer mehr der Kapitalstruktur der industriellen Produktion angleichen. Anhand detaillierter empirischer Untersuchungen sowohl der Beschäftigtenstruktur im Vereinigten Königreich als auch der Konsumstrukturen der privaten Haushalte im Zeitraum von den 50er bis zu den 70er Jahren des 20. Jahrhunderts kommt Gershuny zu dem Ergebnis, daß die postindustrielle Gesellschaft keine Dienstleistungsgesellschaft, sondern vielmehr eine *Selbstbedienungsgesellschaft* ist, da sich die Produktion von

³¹ So zumindest die These von Hannah Arendt und Günter Anders, wie sie in Kapitel 2 dargestellt worden ist.

Diensten für den Endverbraucher zunehmend vom Markt in die privaten Haushalte verlagert hat:

„In particular, careful examination of changes in employment and consumption patterns in the United Kingdom over the last twenty-five years reveals, not the gradual emergence of a ‚service-economy‘, but its precise opposite. Where we would expect, according to the current dogma, to find a considerable rise in the consumption of services, we find instead a remarkable fall in service consumption as a proportion of the total. Instead of buying services, households seem increasingly to be buying – in effect *investing* in – durable goods which allow final consumers to produce services for themselves. A large proportion of the growth in service employment over the period can be explained not by service consumption, but by the need of manufacturing industry for technically trained personnel, managers and salesmen, for the efficient production of consumer durables. This is in effect a *self-service* economy, with paid employment concentrated in technical and managerial occupations in manufacturing industry, while services are produced outside the formal economy, through direct labour, using capital machinery installed in the household.” (Gershuny 1978: 8f.)

Die Beschäftigung im Dienstleistungsbereich wächst Gershuny zufolge also nicht durch die Zunahme der personenorientierten Dienste, sondern durch das Wachstum der produktionsorientierten Dienstleistungen³². Gesellschaftstheoretisch betrachtet hat diese Diagnose erhebliche Auswirkungen auf die Analyse des sozialen Wandels in der postindustriellen Gesellschaft. Gershuny bezeichnet diese denn auch nicht als „nachindustriell“, sondern im Gegenteil als „hyperindustriell“, da sich nicht, wie die Theorien der Dienstleistungsgesellschaft in der Regel behaupten, die Strukturen und Wertemuster des Konsumbereichs auf den Produktionsbe-

³² Für Deutschland ist dieser Zusammenhang empirisch in einer Studie zur Beschäftigungsentwicklung in zwölf Ballungszentren der Bundesrepublik Deutschland (Reissert et al. 1989) belegt worden. Die Ergebnisse dieser Studie zeigen, daß die Beschäftigungsentwicklung insgesamt in der Mehrzahl der Ballungsräume stark positiv mit der Entwicklung der produktionsorientierten Dienstleistungen korreliert.

reich ausdehnen, sondern im Gegenteil die Strukturen der industriellen Produktion in den Bereich der privaten Haushalte expandieren³³.

In einem weniger beachteten, theoretisch aber anspruchsvolleren Buch verbindet Gershuny (1983a) seine These der „Selbstbedienungsökonomie“ mit einer Theorie sozialen Wandels, die wesentlich auf der Veränderung der gesellschaftlichen Arbeitsteilung beruht. Die verschiedenen gesellschaftlichen *Arrangements* zur Erstellung von Dienstleistungen für den Endverbraucher (nach Gershuny das Ziel letztlich aller ökonomischen Aktivitäten) werden hier mit dem Begriff der „social innovation“ konzipiert. „Social innovation“ steht für einen Wandel der Strukturen gesellschaftlicher Produktion von Dienstleistungen auf der Basis einer veränderten Arbeitsteilung zwischen Industrie und privaten Haushalten:

„The particular means that a household employs to satisfy its needs for a particular function – the ‘mode of provision’ for the function – determines the households pattern of expenditure on final commodities. Over time, the relative desirabilities of two alternative modes of provision for a particular function may change – as when the cost of a particular item of final services rises relative to the price of a durable good which may be used to satisfy the same function – with the consequence that the household changes from one mode of provision to the other. This change in the mode of provision for particular functions (or, at the societal level, change in the distribution of modes of provision) will be referred to as ‘social innovation’.” (Gershuny 1983a: 2)

Die verschiedenen Arrangements der Erstellung von Dienstleistungen für den Endverbraucher folgen den relativen Preisen von marktvermittelten Diensten und industriellen Gütern. Gershuny betont, daß durch die Tatsache der unterschiedlich hohen Produktivität von Güterproduktion und Dienstleistungsproduktion der Faktor Arbeit relativ zum Faktor Kapital immer teurer wird. Das Produktivitäts-

³³ Auf der gesellschaftstheoretischen Ebene ist Gershunys Argumentation mit Jürgen Habermas‘ These der zunehmenden „Kolonialisierung der Lebenswelt“ (Habermas 1981) durch die Imperative des ökonomischen Systems vergleichbar, auch wenn Gershuny, der hauptsächlich empirisch arbeitet, dies nicht in dieser Art und Weise ausformuliert hat.

dilemma der Dienstleistungsarbeit, das bei Fourastié die Basis der sektoralen Verschiebung hin zu den personenorientierten Diensten darstellt, hat in Gershunys Argumentation genau gegenteilige Auswirkungen: je teurer der Faktor Arbeit wird, desto relativ teurer werden die marktvermittelten, arbeitsintensiven Dienstleistungen gegenüber den Kosten einer funktional äquivalenten Ausstattung der privaten Haushalte mit Kapitalgütern zur Herstellung dieser Dienstleistungen in *Eigenarbeit*. Der Prozeß der sozialen Innovation verändert damit die Strukturen gesellschaftlicher Arbeitsteilung. Immer mehr Dienstleistungsfunktionen werden in die privaten Haushalte verlagert, deren Produktionsstruktur sich zunehmend den Industriebetrieben angleicht.

Für das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft hat diese Entwicklung spezifische Auswirkungen, die konträr zu den oben dargestellten Theorien einer „tertiären Zivilisation“ stehen. Nicht die Mensch-Mensch-Beziehung durch die Verallgemeinerung der Konsumentenwerte in den Bereich der industriellen Produktion charakterisiert die postindustrielle Gesellschaft, sondern die Ausbreitung der *instrumentellen Rationalität* industrieller Produktion mit ihrem Schwerpunkt auf der Mensch-Technik-Beziehung. Die Gesellschaft, so das Fazit von Gershunys Theorie, gerät zunehmend in einen Prozeß der „Durchindustrialisierung“, der die Grenzen zwischen dem kapitalistischen Industriesystem und den privaten Lebenswelten einebnet und deren unterschiedliche Rationalitäten immer weiter angleicht.

Der Begriff der Dienstleistungsgesellschaft kann seine theoretische Plausibilität daher nicht mehr aus der wachsenden Bedeutung des privaten Konsums marktvermittelter, personenorientierter Dienste ziehen. Die entsprechende These beruht, so Gershuny, auf einer überholten Abgrenzung von sekundärem und tertiärem Sektor sowie falschen Schlußfolgerungen aus der Tatsache geringerer Produktivität von Dienstleistungsarbeit. Seine Berechtigung erhält das Konzept der Dienstleistungsgesellschaft aus dem steigenden Anteil der Dienstleistungstätigkeiten im Bereich der industriellen Produktion. Die wachsende Dienstleistungsbeschäftigung und der gleichzeitig sinkende Konsum von Diensten für den Endverbraucher bilden allerdings keinen Widerspruch, sondern bedingen sich gegenseitig:

„The argument put forward here is simply that the growth of the service sector of employment, and of service occupations, is largely a manifestation of the process of the division of labour. The planning, forecasting, organisational functions are removed from the individual artisans and passed to other workers whose functions lie entirely within these areas, and who are not directly involved in the physical manipulation of materials; hence the growth of ‘white collar’ clerical, administrative, management occupations. The pattern of commerce become more geographically diffuse, the volume of international trade grows, the time span of the productive process from initial investment to final sales lengthens, so banking, insurance and other financial institutions account for a growing proportion of employment. The physical process of production becomes more technical, and so more dependant on those with technological expertise, and thus indirectly on the educational system which promotes this expertise.” (Gershuny 1978: 92)

Die „neue Dienstleistungsökonomie“ (Gershuny/Miles 1986) beruht auf der veränderten gesellschaftlichen Arbeitsteilung infolge des Wandels der sozialen Arrangements der Produktion von Gütern und Dienstleistungen. Folge dieser Verlagerung von Tätigkeiten zwischen den Sektoren ist die Verschiebung von manuellen Produktionsfunktionen zu wissensbasierten Tätigkeiten, die allerdings überwiegend nicht personenorientiert, sondern produktionsorientiert ausgeübt werden.

3.2.4 Dienstleistungsgesellschaften: Pfade der gesellschaftlichen Entwicklung

Die Unterschiedlichkeit der oben präsentierten, für das theoretische Spektrum repräsentativen Ansätze macht deutlich, daß von einer einheitlichen Theorie der Dienstleistungsgesellschaft nicht gesprochen werden kann. Die neuere soziologische Diskussion ist daher dazu übergegangen, von der Vorstellung eines unilinearen Modells sozialen Wandels von der industriellen Gesellschaft zur Dienstleistungsgesellschaft abzurücken und die Vielfalt möglicher Entwicklungspfade stärker zu betonen (vgl. Esping-Andersen 1990, 1993, Scharpf 1986, Häußermann/Siebel 1995). Insbesondere Esping-Andersen (1990, 1993) hat in seinen Arbeiten zum modernen Wohlfahrtsstaat auf die Bedeutung der unterschiedlichen

staatlich-institutionellen Arrangements bei der gesellschaftlichen Organisation der Dienstleistungsproduktion aufmerksam gemacht. Innerhalb der deutschen Diskussion ist diese These erstmals systematisch von Fritz W. Scharpf (1986) ausgearbeitet worden, der die verschiedenen Theorien der Dienstleistungsgesellschaft hinsichtlich ihrer Analyse der „Strukturen der postindustriellen Gesellschaft“³⁴ untersucht hat. Wie Esping-Andersen sieht Scharpf die Möglichkeit, durch Setzung und Anpassung institutioneller Rahmenbedingungen den Weg in die postindustrielle Gesellschaft politisch zu lenken. Als Spektrum der potentiellen Entwicklungspfade gilt dabei jeweils die Spanne von den USA auf der einen Seite und den skandinavischen Ländern auf der anderen Seite. Während die USA als paradigmatisch für das auf der Entfaltung freier Marktprinzipien basierende Modell der Dienstleistungsgesellschaft gelten, wird insbesondere Schweden als Idealtypus einer staatlich regulierten und organisierten Dienstleistungsgesellschaft angesehen. Deutschland mit seinem Modell der sozialen Marktwirtschaft steht somit für eine mittlere Position zwischen diesen beiden Extremen.

Die Unterschiedlichkeit der Entwicklungspfade grundsätzlich kapitalistisch organisierter Gesellschaften macht deutlich, daß es sich bei der Dienstleistungsgesellschaft nicht um einen neuen „one best way“ sozioökonomischer Entwicklung handelt, dessen Nachahmung für den gesellschaftlichen Fortschritt unabdingbar wäre. Im Gegenteil weist sie darauf hin, daß es sich bei den verschiedenen Formen der Dienstleistungsgesellschaft vor allem um unterschiedliche Lösungen desselben Problems handelt: der *gesellschaftlichen Organisation von Arbeit* jenseits des klassischen industriegesellschaftlichen Modells. Der zentrale Modus der gesellschaftlichen Integration, die Vergesellschaftung der Individuen durch Arbeit, erscheint hier als ein Möglichkeitsraum, der in einem Spektrum von reiner Marktvergesellschaftung bis zur massiven staatlichen Intervention weitreichende Handlungschancen eröffnet. Gesellschaftliche Entwicklung ist auch in Zeiten der Globalisierung von einer totalen Vergesellschaftung durch den Markt weit entfernt, wenn die entsprechenden Handlungspotentiale ausgeschöpft werden. Erfolgreiche Marktvergesellschaftung bedarf immer auch der Regulation durch ge-

³⁴ So der Titel von Scharpfs programmatischem Aufsatz (Scharpf 1986).

sellschaftliche Institutionen und Organisationen. Gerade in dieser Komplementarität von Organisation und Markt besteht das Besondere aktueller gesellschaftlicher Entwicklungen, wie sie im weiteren Verlauf dieser Arbeit thematisiert werden.

Die These der unterschiedlichen Entwicklungspfade wurde zuletzt noch einmal bei Häußermann/Siebel (1995) vertreten, die ebenfalls das deutsche Modell zwischen dem US-amerikanischen Liberalismus und dem schwedischen Etatismus verorten³⁵. Mit der Präferenz für einen bestimmten Pfad der Entwicklung zur Dienstleistungsgesellschaft, so der Tenor der Debatte, ist zugleich eine politisch bewußte Entscheidung für die damit verbundenen spezifischen Vor- und Nachteile verbunden. So nimmt das liberale Modell eine wachsende soziale Ungleichheit zwischen hochqualifizierten und unqualifizierten Beschäftigten im Dienstleistungssektor³⁶ in Kauf, das etatistische Modell eine extrem hohe Belastung der Unternehmen und Arbeitnehmer mit Steuern und Sozialabgaben und das deutsche Modell vor allem eine dauerhaft hohe strukturelle Arbeitslosigkeit, da es weder in der Lage ist, markträumende Löhne für Niedrigqualifizierte zuzulassen, noch diese mit Hilfe staatlicher Subventionen in Beschäftigung zu bringen.

³⁵ Allerdings weisen Häußermann/Siebel (1995: 121ff.) daraufhin, daß das schwedische Modell des Wohlfahrtsstaats in den 90er Jahren stark unter Veränderungsdruck geraten ist. Anscheinend sind auch die Schweden nicht mehr ohne weiteres bereit, für ein gut ausgebautes System der sozialen Sicherung extrem hohe Steuersätze hinzunehmen. Ob das schwedische Modell am Ende des 20. Jahrhunderts überhaupt noch die ihm zugeschriebene idealtypische Rolle ausfüllen kann, wird derzeit noch kontrovers diskutiert. Sollte sich im Zuge der globalen Ausbreitung des informationellen Kapitalismus (vgl. Castells 1996) doch noch so etwas wie ein „one best way“ der kapitalistischen Entwicklung abzeichnen, hätte das jedenfalls erhebliche Konsequenzen für die Theorie der unterschiedlichen Entwicklungspfade und die Möglichkeiten der staatlich-institutionellen Regulation.

³⁶ Die wachsende Einkommensungleichheit in den USA vom Anfang der 80er Jahre bis zur Mitte der 90er Jahre ist in der soziologischen Diskussion kaum mehr umstritten, da sie mit allen einschlägigen Indikatoren eindeutig belegt werden kann (vgl. Wolff 1997, Mishel et al. 1997, Werner 1997 sowie die zusammenfassende Darstellung bei Egloff 1997). Neueste Untersuchungen zeigen allerdings ab 1995 wieder einen Trend zu relativen Erhöhung der Einkommen der unteren Einkommensklassen, der vor allem durch den boomenden Arbeitsmarkt bedingt ist (vgl. Ilg/Haugen 2000, Mishel/Bernstein/Schmitt 2001 [im Erscheinen]).

Die Entwicklung zur Dienstleistungsgesellschaft erscheint in den genannten Theorien als eine bewußt zu treffende, von den politischen Entscheidungsträgern, und damit letztlich vom Volk als Souverän, zu verantwortende Entscheidung über die gesellschaftlichen und institutionellen Rahmenbedingungen des sozialen Wandels. Der Nationalstaat gilt als die zentrale Instanz, der die Entscheidung für das eine und gegen das andere Modell zugerechnet werden kann. Damit wird der Staat zum Adressaten für diejenigen Bevölkerungsgruppen, die sich durch den gewählten Weg benachteiligt sehen, sei es durch wachsende soziale Ungleichheit, Arbeitslosigkeit oder hohe Steuerquoten. Die potentielle politische Steuerbarkeit der Entwicklung macht die Entscheidungsträger zu den Verantwortlichen für die damit verbundenen Probleme. Die Theorien der Dienstleistungsgesellschaft perpetuieren damit ein klassisches Verständnis des Verhältnisses von Sozialstruktur und politischer Steuerung, das in einer zunehmend funktional differenzierten Gesellschaft fragwürdig geworden ist. Als Gesellschaftstheorien stellen sie das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft nicht von der Seite des Individuums, sondern von der Seite des *Staates* her in den Mittelpunkt. Die Analyse sozialen Wandels in der Dienstleistungsgesellschaft bleibt dadurch eng an die industriegesellschaftlichen Kategorien gebunden, wie die Bezeichnung der neuen Gesellschaftsform als „postindustriell“ deutlich macht³⁷.

Eine gesellschaftstheoretisch fruchtbare Theorie der Dienstleistungsgesellschaft müßte dagegen gerade auf den Unterschieden zwischen der neuen Gesellschaftsform und der „alten“ Industriegesellschaft aufgebaut werden. Die Verschiedenheit der unter den Begriff der Dienstleistungsgesellschaft subsumierten Modelle sozioökonomischer Entwicklung, deren Gemeinsamkeit sich allenfalls in der negativen Abgrenzung zur industriellen Gesellschaft finden läßt, führt zu einer wachsenden Unübersichtlichkeit der soziologischen Diskussion. Der Grund hierfür liegt, meiner Auffassung nach, hauptsächlich in der Unschärfe des Dienstlei-

³⁷ Das Präfix „post-“ ist, wie Ulrich Beck (1986: 143) zurecht schreibt, Ausdruck einer theoretischen Ratlosigkeit und Unentschiedenheit: es ist zwar irgendwie anders als vorher, aber doch nicht so anders, daß es dafür einen positiven Begriff gäbe. Die negative Abgrenzung der postindustriellen Gesellschaft von der industriellen Gesellschaft legt diese in starkem Maße auf die Benutzung der alten Kategorien fest.

stungsbegriffs begründet, dem allenfalls als Residualkategorie eine inhaltliche Bedeutung zugeschrieben werden kann³⁸. In den Theorien der Dienstleistungsgesellschaft liegt der Schwerpunkt der Argumentation auf den personenorientierten Dienstleistungen wie Bildung, Gesundheit, soziale Dienste, Freizeit etc. Hier wird auch das Potential für qualitative Veränderung der Gesellschaft auf der Basis einer veränderten Rationalität der Arbeitssphäre verortet. Aufgrund der Verlagerung der Tätigkeitsschwerpunkte von der Mensch-Natur- und Mensch-Technik-Beziehung in den Bereich der zwischenmenschlichen Kontakte erscheint dieser Teil des Dienstleistungssektors als das Modell einer *höheren Stufe gesellschaftlicher Entwicklung*.

Es kommt dadurch, so das zentrale Argument, zu einem Wandel im Modus der gesellschaftlichen Integration. Während in der industriellen Gesellschaft die gesellschaftliche Synthese wesentlich durch das abstrakte Kriterium des Tauscherts vollzogen wurde, werden nun die auf einem neuen, qualitativen Ethos basierenden Konsumentenwerte zur Grundlage des sozialen Zusammenhangs. Das neue Konsumentenethos ist dabei auf der Zunahme postindustrieller Wertvorstellungen jenseits des industriegesellschaftlichen Materialismus gegründet, die Qualität zwischenmenschlicher Beziehungen wird in der Dienstleistungsgesellschaft somit zum Maßstab nicht nur des gesellschaftlichen Wandels, sondern auch der sozialen Strukturen und des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft.

Bedeutet dies in der Konsequenz, daß die neue Gesellschaftsform nicht mehr als Arbeitsgesellschaft beschrieben werden kann? Verliert die Arbeit durch den Wandel zur Dienstleistungsgesellschaft mit ihren postindustriellen Werten den Status einer soziologischen Schlüsselkategorie, wie Offe in seinem paradigmatischen Aufsatz (Offe 1983) suggeriert? Eine differenzierte Analyse der Argumente, mit denen der Wandel zur Dienstleistungsgesellschaft in den unterschiedlichen Theorien plausibilisiert werden soll, ergibt auf diese Fragen keine eindeutigen Antworten.

³⁸ Mehr dazu unten in Abschnitt 3.4.1.

Auf der einen Seite beruhen alle Theorien der Dienstleistungsgesellschaft auf der Annahme eines Wechsels im zentralen Modus gesellschaftlicher Integration vom Tauschwert als dem Ausdruck gesellschaftlich notwendiger Arbeit zu den zwischenmenschlichen Beziehungswerten. Damit eng verbunden ist die These, daß die Logik der Kapitalverwertung nicht mehr die entscheidende Triebkraft der gesellschaftlichen Entwicklung darstellt. In der Konsequenz wird die Dienstleistungsgesellschaft damit als eine neue Gesellschaftsform präsentiert, die sich in wesentlichen Punkten von der industriellen Gesellschaft unterscheidet: sie gilt als eine Gesellschaft, die auf einer eigenen, *qualitativen Rationalität* begründet ist.

Auf der anderen Seite beziehen die Theorien der Dienstleistungsgesellschaft ihre zentralen Argumente aus den Veränderungen in der Struktur gesellschaftlicher Arbeit. Die Bedeutung von Arbeit, jetzt in der Form von Dienstleistungsarbeit, für die gesellschaftliche Synthese scheint ungebrochen zu bestehen, auch wenn sich die Tätigkeitsschwerpunkte verlagert haben. Dienstleistungsarbeit bleibt auch als „Arbeit eigener Rationalität“ (Offe) in der Regel abhängige Erwerbsarbeit mit all ihren Konsequenzen für das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft. Die These einer qualitativen Veränderung müßte daher stärker in der Analyse der Unterschiede zwischen den verschiedenen Formen von Arbeit begründet werden. Bevor wir (unten in Kapitel 4) eine solche Definition verschiedener Typen gesellschaftlicher Arbeit versuchen, soll zunächst eine für die Diskussion der Theorien des Postindustrialismus zentrale Unterscheidung getroffen werden, die in der deutschen Debatte mit ihrer Konzentration auf die These vom Ende der Arbeitsgesellschaft lange Zeit wenig beachtet worden ist, nämlich die Unterscheidung zwischen der *Dienstleistungsgesellschaft* und der *Wissensgesellschaft*. Ich halte die Theorie der Wissensgesellschaft für ein mit der Theorie der Dienstleistungsgesellschaft konkurrierendes Konzept, das wesentlich andere Schwerpunkte setzt. Daher sollen im folgenden die gesellschaftstheoretisch fundiertesten und einflußreichsten Theorien der Wissensgesellschaft von Daniel Bell und Nico Stehr in ihren zentralen Argumenten dargestellt werden, bevor abschließend das Verhältnis der Kategorien Arbeit, Dienstleistung und Wissen im Zusammenhang untersucht wird.

3.3 Die Wissensgesellschaft

Die Theorien der Wissensgesellschaft basieren auf dem Argument, daß der soziale Wandel, die Sozialstruktur und das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft in entwickelten kapitalistischen Ländern wesentlich vom Wachstum der individuellen und kollektiven *Wissensressourcen* geprägt sind. Die Theorien der Wissensgesellschaft können, mißt man sie an diesem umfassenden Erklärungsanspruch, als Versuch einer Erneuerung der klassischen Gesellschaftstheorien gedeutet werden. Die These des Wandels von der Industriegesellschaft zur Wissensgesellschaft ist allerdings in den bisher vorgelegten theoretischen Entwürfen auf einer in sich widersprüchlichen Argumentation aufgebaut worden, die eine Überprüfung der gesellschaftstheoretischen Reichweite ihrer Aussagen sehr schwierig macht. Der zentrale Widerspruch liegt darin begründet, daß auf der einen Seite die Verlagerung des ökonomischen Schwerpunkts vom industriellen Sektor zum Dienstleistungssektor als Ausgangspunkt dient, womit die Theorien der Wissensgesellschaft sich in der Tradition der klassischen Sektorentheorien befinden, auf der anderen Seite aber die Kategorie des Wissens ausdrücklich quer zu den etablierten Kategorien der industriellen Gesellschaft definiert werden soll³⁹.

Der qualitative Wandel wird nicht mehr im Übergang von der industriellen Güterproduktion zur personenorientierten Dienstleistungsproduktion gesehen, sondern darüber hinaus in der zunehmenden Wissensbasierung von Tätigkeiten in allen gesellschaftlichen Produktionsbereichen. Damit verlagert sich der Fokus der Analyse von der sozioökonomischen Entwicklung auf die Veränderung des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft sowie dessen Auswirkungen auf die sozialen Strukturen entwickelter kapitalistischer Gesellschaften. Dabei setzen die verschiedenen Theorien der Wissensgesellschaft allerdings, je nach ihrer spezifischen Definition des Wissensbegriffs, unterschiedliche Schwerpunkte.

³⁹ Die Theorien der Wissensgesellschaft befinden sich hier in dem gleichen Dilemma wie die oben in Kapitel 3.1 präsentierten Thesen vom „Ende der Arbeitsgesellschaft“: um das Neue zu beweisen, muß wesentlich auf die alten Kategorien zurückgegriffen werden. Dadurch entsteht der Eindruck, daß es sich nicht, wie behauptet, um qualitative, sondern allenfalls um graduelle Veränderungen handelt.

Die bis heute einflußreichste Theorie der Wissensbasierung moderner Gesellschaften ist die von Daniel Bell (1973, 1976, 1980). Auf der Basis der Sektoretheorie versucht Bell eine grundlegende Revision der gesellschaftstheoretischen Grundbegriffe, in deren Mittelpunkt die zunehmende Bedeutung des Wissens für den sozialen Wandel in modernen Gesellschaften steht. Darauf aufbauend hat Nico Stehr (1994) mit anderen Schwerpunkten eine explizit soziologische Theorie der Wissensgesellschaft entwickelt, die zwar wesentliche Argumente von Bell übernimmt, aber in ihrer Konsequenz dennoch zu deutlich anderen Ergebnissen kommt⁴⁰. Um die gesellschaftstheoretische Dimension der Debatte um die Wissensgesellschaft deutlicher zu machen, sollen nun die zentralen Argumente der beiden Theorien vorgestellt werden.

⁴⁰ Stehr (1994) ist einer der wenigen Autoren in der Debatte, die die gesellschaftstheoretische Dimension von Bells Argumentation erkennen und würdigen. In der Regel wird Bells Theorie nur in wenigen, grob vereinfachten Zügen dargestellt und entsprechend leicht als ideologielastig verworfen (vgl. z.B. Häußermann/Siebel 1995: 37ff.).

3.3.1 Wissen als axiales Prinzip der Gesellschaft

Daniel Bells Theorie der postindustriellen Gesellschaft wird in der deutschen Debatte in der Regel unter dem Stichwort „Dienstleistungsgesellschaft“ diskutiert (vgl. Häußermann/Siebel 1995). Der Wandel des ökonomischen Schwerpunkts vom güterproduzierenden Sektor zum Dienstleistungssektor ist tatsächlich ein wichtiger Bestandteil von Bells Analyse, stellt aber nur eine der *Dimensionen der postindustriellen Gesellschaft* dar. Seine Theorie erschöpft sich gerade nicht in der These der Dienstleistungswirtschaft, sondern thematisiert darüber hinaus weitreichende qualitative Veränderungen der Strukturen entwickelter kapitalistischer Gesellschaften durch die zunehmende Dominanz des Wissens. Die Dimensionen der postindustriellen Gesellschaft definiert Bell wie folgt:

„The concept of the post-industrial society is a large generalization. Its meaning can be more easily understood if one specifies five dimensions, or components, of the term:

1. Economic sector: the change from a goods-producing to a service economy;
2. Occupational distribution: the pre-eminence of the professional and technical class;
3. Axial principle: the centrality of theoretical knowledge as the source of innovation and of policy formulation for the society;
4. Future orientation: the control of technology and technological assessment;
5. Decision-making: the creation of a new ‘intellectual technology’.” (Bell 1973: 14)

In der ersten Dimension sieht Bell den zentralen Unterschied zu den Theorien der Dienstleistungsgesellschaft darin, daß der Schwerpunkt der Beschäftigung in der postindustriellen Gesellschaft nicht auf den persönlichen Diensten, sondern auf den sozialen Diensten wie Gesundheit, Bildung, Forschung und staatlicher Verwaltung liegt. Bemerkenswert ist die Tatsache, daß Bell explizit die Bedeutung der produktionsorientierten Dienstleistungen für die postindustrielle Gesellschaft verneint⁴¹. Häußermann/Siebel sehen denn hier auch den zentralen Widerspruch in Bells Argumentation, da sie seine Theorie als wesentlich auf dem Bedeutungszuwachs des theoretischen Wissens für den Bereich der produktionsorientierten Dienste aufgebaut sehen (vgl. Häußermann/Siebel 1995: 40). Tatsächlich ist dieser Widerspruch schwer aufzulösen. Er liegt meiner Auffassung nach darin begründet, daß Bell weniger die unmittelbare Produktionssphäre als vielmehr die reflexive Ebene der Steuerung des technischen Fortschritts betont und daher den Übergang zur postindustriellen Gesellschaft mit einem Bedeutungsverlust kapitalistischer Privatunternehmen und einem entsprechenden Bedeutungszuwachs der staatlich gelenkten Institutionen und Organisationen verbindet.

Diese Interpretation verdeutlicht sich beim Blick auf die anderen vier Dimensionen der postindustriellen Gesellschaft. Wesentlich erscheint hier vor allem die Verschiebung des axialen Prinzips der Gesellschaft, die nach Bell nun nicht mehr zentral auf dem Wirtschaftswachstum, sondern auf der Akkumulation und Schöpfung von Wissen basiert. Wissen wird dabei, und das ist für das Verständnis von Bells Theorie entscheidend, als *theoretisches* Wissen definiert. Dadurch gelingt die Abgrenzung von vorhergehenden Epochen, in den andere Formen von Wissen eine zentrale Rolle gespielt haben, insbesondere tradiertes Wissen oder Erfah-

⁴¹ So schreibt Bell: „In an industrial society different services tend to increase because of the need for auxiliary help for production, e.g. transportation and distribution. If we group services as personal (retail stores, laundries, garages, beauty shops); business (banking and finance, real estate, insurance); transportation, communication and utilities; and health, education, research, and government; then it is the growth of the last category which is decisive for post-industrial society.” (1973: 15).

rungswissen. Theoretisches Wissen, so Bell, wird nun zum entscheidenden Faktor der gesellschaftlichen Entwicklung:

„What is distinctive about the post-industrial society is the change in the character of knowledge itself. What has become decisive for the organization of decisions and the direction of change is the centrality of *theoretical* knowledge – the primacy of theory over empiricism and the codification of knowledge into abstract systems of symbols that, as in any axiomatic system, can be used to illuminate many different and varied areas of experience.” (Bell 1973: 20)

Mit der Bedeutung des theoretischen Wissens verschiebt sich der Mittelpunkt der Gesellschaft von den kapitalistischen Unternehmen zu den öffentlichen Institutionen, denen Bell bei der Generierung und Kodifizierung theoretischen Wissens die zentrale Rolle beimißt. Der Produktionsbereich wird immer abhängiger von der vorausgehenden theoretischen Arbeit, die zum großen Teil in staatlich dominierten Organisationen geleistet wird, die nicht unter dem unmittelbaren Imperativ der Kapitalverwertung stehen. Da das theoretische Wissen zum axialen Prinzip der Gesellschaft wird, werden zugleich die Institutionen, wo dieses Wissen entsteht und systematisiert wird, zu den *axialen Strukturen* der postindustriellen Gesellschaft:

„What is true of technology and economics is true, albeit differentially, of all modes of knowledge: the advances in a field become increasingly dependent on the primacy of theoretical work, which codifies what is known and points the way to empirical confirmation. In effect, theoretical knowledge increasingly becomes the strategic resource, the axial principle, of a society. And the university, research organizations, and intellectual institutions, where theoretical knowledge is codified and enriched, become the axial structures of the emergent society.” (Bell 1973: 26)

Durch die Entwicklung von intellektuellen Technologien⁴² zur Bewältigung organisierter Komplexität entstehen in der postindustriellen Gesellschaft neue Möglichkeiten der Planung und Lenkung des technischen Fortschritts und damit auch der ökonomischen Entwicklung, die wesentlich auf dem rationalen Einsatz moderner Technik beruht. Die Planbarkeit und Steuerbarkeit der technischen Entwicklung auf der Grundlage theoretischen Wissens macht die postindustrielle Gesellschaft zu einer *Wissensgesellschaft* in dem doppelten Sinne, daß sowohl die wissensproduzierenden Institutionen immer wichtiger werden als auch der Anteil des Wissens an der gesellschaftlichen Wertschöpfung und der Struktur gesellschaftlicher Arbeit immer größer wird:

„The post-industrial society, it is clear, is a knowledge society in a double sense: first, the sources of innovation are increasingly derivative from research and development (and more directly, there is a new relation between science and technology because of the centrality of *theoretical* knowledge); second, the weight of the society – measured by a larger proportion of Gross National Product and a larger share of employment – is increasingly in the knowledge field.” (Bell 1973: 212)

Diese Definition der Wissensgesellschaft macht aber noch einmal deutlich, daß Bell sich nicht wirklich von der Tradition der etablierten Theorien sozialen Wandels lösen kann. Zentral bleibt auch hier der Bereich gesellschaftlicher Arbeit, dessen Veränderungen die Gesellschaft als ganze weiterhin entscheidend prägen. Nico Stehr (1994) macht dagegen in seinem Konzept der Wissensgesellschaft explizit den Versuch, die Verbindung zu den Theorien der industriellen Arbeitsgesellschaft zu überwinden, indem er den Begriff des Wissens nicht als kodifiziertes theoretisches Wissen definiert, sondern als *individuelle Handlungsressource*.

⁴² Bell definiert diesen für seine Theorie zentralen Begriff wie folgt: „An intellectual technology is the substitution of algorithms (problem-solving rules) for intuitive judgements. These algorithms may be embodied in an automatic machine or a computer program or a set of instructions based on some statistical or mathematical formula; the statistical and logical techniques that are used in dealing with ‘organized complexity’ are efforts to formalize a set of decision rules.” (Bell 1973: 29f.)

3.3.2 Wissen als gesellschaftstheoretische Schlüsselkategorie

Nico Stehrs Theorie der Wissensgesellschaft (Stehr 1994) baut auf der gesellschaftstheoretischen Dimension von Bells Analyse der postindustriellen Gesellschaft auf, unterscheidet sich von dieser aber in wesentlichen Aspekten deutlich. Gemeinsamer Ausgangspunkt von Stehr wie Bell ist die These, daß Wissen in modernen Gesellschaften zur Basis der ökonomischen und sozialen Strukturen geworden ist. Wissen, so das zentrale Argument beider Theorien, löst Arbeit als Schlüsselkategorie der Gesellschaftsanalyse ab. Dies bedeutet zugleich, daß entwickelte kapitalistische Gesellschaften nicht mehr als Arbeitsgesellschaften, sondern als Wissensgesellschaften beschrieben werden müssen:

„Die verschiedenen Begriffsbestimmungen und Theorien der modernen Gesellschaft verweisen also mit Recht auf ihre konstitutiven Mechanismen sowie deren Ablösung durch neue, für die Gesellschaft zentrale Prozesse. Anfangs war die bürgerliche Gesellschaft eine Eigentumsgesellschaft. Später wurde sie dann zu einer Arbeitsgesellschaft, die gegenwärtig von einer Wissensgesellschaft abgelöst wird.“ (Stehr 1994: 31)

Auch für Stehr ist die Veränderung in der Bedeutung der Produktionsfaktoren für die ökonomische Entwicklung das entscheidende Merkmal des gesellschaftlichen Umbruchs. Analog zur Theorie der postindustriellen Gesellschaft ergibt sich daher auch hier das Problem, daß zum einen der soziale Wandel auf ökonomischen Faktoren begründet wird, zum anderen aber die gesellschaftliche Bedeutung der Ökonomie insgesamt als schwindend betrachtet wird. Die These des Übergangs von der Industriegesellschaft zur Wissensgesellschaft beruht auf dem Paradoxon, daß die Veränderungen der ökonomischen Struktur als Argument für das Ende des Primats der Ökonomie dienen soll:

„Die Entwicklung von Wissensgesellschaften steht in enger Beziehung zu fundamentalen Transformationen der Struktur wirtschaftlicher Aktivitäten. Paradoxerweise vielleicht vermindert sich der

Stellenwert des ökonomischen Systems im Verlauf dieser Entwicklung. Natürlich hat wirtschaftliches Handeln weiter großes Gewicht; seine Bedeutung wird keineswegs eliminiert. Allerdings verringert sich aus der Sicht des einzelnen, der Haushalte und anderer sozialer Gruppierungen das Gewicht der Ökonomie bzw. die unmittelbare Abhängigkeit vom wirtschaftlichen Handeln. Der Lebensmittelpunkt des einzelnen Menschen verschiebt sich von vorrangig wirtschaftlichen Interessen zu anderen Lebensinhalten hin.“ (Stehr 1994: 22)

Der Wandel von einer materiellen zu einer symbolischen Ökonomie soll den Stellenwert ökonomischen Handelns insgesamt reduzieren. Stehrs Argumentation befindet sich hier auf einer Linie mit der oben dargestellten Theorie von Claus Offe, der beim Übergang von der Industriearbeit zur Dienstleistungsarbeit die Arbeitskategorie als ganzes „implodieren“ sieht. Seine Theorie der Wissensgesellschaft geht aber weit über den Bereich der gesellschaftlichen Arbeit hinaus, indem er die Auswirkungen des ökonomischen Umbruchs auf die Sozialstruktur entwickelter kapitalistischer Gesellschaften in den Mittelpunkt stellt. So teilt Stehr zwar Bells Kritik an der traditionellen Klassentrennung von Arbeit und Kapital, da diese durch den Bedeutungszuwachs des Wissens als Produktionsfaktoren relativiert werden. Im Gegensatz zu Bell, der an dem Bild einer vertikal strukturierten Gesellschaft festhält⁴³, stellt Stehr den für die klassischen Sozialstrukturtheorien grundlegenden Begriff der *sozialen Ungleichheit* zur Disposition:

„Klassische Theorien sozialer Ungleichheit sowie ihre modernen Ableitungen interessieren sich zunächst einmal vor allem für die *vertikale* Ausrichtung, für das Höher und Tiefer, das Oben und Unten von sozialen Klassen und Schichten sowie für die Beziehungen von Personen oder Gruppen zu Eigentum und seinem Marktpreis einschließlich der Löhne, die sich aus dem Verkauf des Ei-

⁴³ In Bells Sozialstrukturtheorie geht der Machtverlust der Kapitalistenklasse mit einem entsprechenden Machtzuwachs der Wissensklasse einher. An den grundsätzlichen Strukturen gesellschaftlicher Klassenherrschaft ändert sich damit nichts, nur daß die Arbeiterklasse jetzt nicht mehr direkt von den Kapitalbesitzern, sondern zunehmend von den Besitzern von Wissensressourcen und Qualifikationen dominiert werden. Die sozialstrukturellen Dimensionen der Wissensgesellschaft werden unten in Kapitel 5 zum Thema und sollen hier nur soweit angedeutet werden, wie es für das immanente Verständnis der Theorien notwendig ist.

gentums an Arbeitskraft erzielen lassen. Aus diesen Prämissen folgt, daß sich soziale Hierarchien in industriellen Gesellschaften letztlich immer in bezug auf den Produktionsprozeß und die Folgen seiner spezifischen Organisation konstituieren und legitimieren. Direkt oder indirekt ist die soziale Ungleichheit also eine Funktion der Beziehung des Akteurs zu Arbeit oder Eigentum und zu monetären Erlösen in Form von Zinsen, Profiten, Mieten und Löhnen. Das Bewußtsein des einzelnen ist durch seine Beziehung zum Arbeits- bzw. Produktionsprozeß mitbestimmt, wenn nicht sogar determiniert. Soziale Schichten und Klassen sind in gleicher Weise konstituiert. Mit anderen Worten: Sowohl marxistische als auch nicht-marxistische Theorien bestehen darauf, die moderne Industriegesellschaft sei in erster Linie immer noch eine *Arbeitsgesellschaft*.⁴⁴ (Stehr 1994: 177f.)

Die radikale Kritik Stehrs an den vertikalen Theorien sozialer Ungleichheit beruht auf seiner spezifischen Definition des Wissensbegriffs, der unten (3.4) ausführlicher zum Thema wird. Stehr beschränkt Wissen nicht nur auf theoretisches Wissen, sondern sieht darin eine Ressource für menschliches Handeln insgesamt. Während Bell durch die Betonung des wissenschaftlichen Wissens die Bedeutung des Staats und seiner Institutionen gestärkt sieht und die Stellung des Individuums diesen gegenüber tendenziell als geschwächt, führt Stehrs individualistischer Wissensbegriff zu dem genau umgekehrten Ergebnis: die Position des einzelnen gegenüber den gesellschaftlichen Funktionssystemen, sei es Politik oder Wirtschaft,

⁴⁴ Für Stehr wird diese Art von Ungleichheitsforschung mit der zunehmenden Bedeutung des Wissens als individuelle Ressource immer unplausibler: „Die existierenden Theorien der sozialen Ungleichheit stehen weiterhin für die These einer engen Verbindung von Produktionsprozeß und Ungleichheit sowie der Zentralität der sozialen Organisation und materiellen Folgen des Produktionsprozesses für die passive Lebensform von Familien, Generationen, Klassen und Individuen. Darüber hinaus gilt, daß die dominanten begrifflichen Kategorien der Ungleichheitstheorien Akteure und Gruppen als eher gefügige, inflexible Kreaturen darstellen, die sich oft nur als Opfer dargestellt sehen und sich in singuläre, dezidierte Strukturen sozialer Ungleichheit verstrickt finden, in Ungleichheitsstrukturen, die oft über Generationen hinweg dem einzelnen, den Haushalten oder Familien ihren Rhythmus aufzwingen. Solange die soziale Ungleichheit aber als weitgehend unflexible, eindimensionale Struktur dargestellt wird, beschäftigen sich die mit ihr verbundenen theoretischen Reflexionen notwendigerweise vor allem mit Fragen der Kontrolle, der Subordination, der Abhängigkeit sowie der praktischen Ohnmacht oder Handlungsunfähigkeit der Mehrzahl der Gesellschaftsmitglieder angesichts der Herrschaft der Mächtigen. Neue Realitäten erfordern eine neue Sprache der Ungleichheitsforschung.“ (Stehr 1994: 200).

zeichnet sich durch höhere Freiheitsgrade und wachsende Entscheidungsspielräume aus. Wo Bell die Dominanz einer intellektuellen Technologie zur Planung, Steuerung und Kontrolle des sozialen Wandels sieht, verweist Stehr auf die zunehmende *Fragilität* sozialer Strukturen. Als neueste Stufe des Prozesses der Modernisierung hat der Übergang zur Wissensgesellschaft eine *Extension* von individuellen Handlungsmöglichkeiten zur Folge.

Auf die Ökonomie bezogen bedeutet dies, daß die klassische Sektorentheorie mit ihrer Unterscheidung von industriellen Tätigkeiten und Dienstleistungstätigkeiten im Zuge der Wissensbasierung aller menschlicher Tätigkeiten unzureichend wird. Aber auch die Erweiterung der Sektorentheorie um einen eigenständigen Wissenssektor, der quer zu den klassischen Sektoren alle wissensbasierten Tätigkeiten zusammenfaßt, führt nach Stehr nicht weiter, da sie prinzipiell dem Paradigma des sektoralen Wandels verhaftet bleibt⁴⁵. Wissen stellt dagegen auch im Bereich der gesellschaftlichen Arbeit wesentlich eine individuelle Ressource dar, die die sozialstrukturelle Position einzelner entscheidend verändern kann, da sie als gleichberechtigte Machtbasis neben das Kapital rückt.

Was Stehr dabei allerdings übersieht, ist die Tatsache, daß diese individuellen Kompetenzen in funktional differenzierten Gesellschaften auf ihre Zusammenfassung in spezifischen *Organisationen* angewiesen sind. Hier besteht ein enger Zusammenhang der drei Produktionsfaktoren Kapital, Wissen und Arbeit, der unten (Kapitel 6) näher betrachtet werden soll. Wissen, so könnte man vorläufig formulieren, wird zwar zur entscheidenden Bedingung der Möglichkeit sozialen Handelns, dieses steht aber wiederum unter der Bedingung der Organisation als Ermöglichung der Möglichkeit.

⁴⁵ Erste Versuche zur Abgrenzung eines Wissenssektors wurden in den USA bereits Anfang der 60er Jahre des 20. Jahrhunderts gemacht (Machlup 1962). In der Folge hat sich vor allem Marc Porat (1977) um eine empirische Fundierung der Wissensökonomie bemüht. Ich stimme allerdings mit Stehr darin überein, daß diese Versuche zwar durchaus heroische Leistungen waren, die Sache aber nicht wesentlich vorangebracht haben, da sie die entscheidende theoretische Frage, was eigentlich Wissen und insbesondere Wissensarbeit ausmacht, nicht wirklich beantworten können.

In Stehrs Theorie der Wissensgesellschaft bildet das Wissen dagegen eine unabhängige Machtbasis gegen die Macht des Staats und der ökonomisch herrschenden Gruppen. Wissen als Handlungskompetenz zeichnet sich nicht durch seine repressive, sondern durch seine befreiende Wirkung auf das Individuum aus. Diese besondere *Qualität* der Wissensgesellschaft rückt in den Hintergrund, wenn man entlang der traditionellen Paradigmen der Sozialstrukturanalyse nur nach einer neuen herrschenden Klasse sucht. Eine soziologische Theorie der Wissensgesellschaft muß daher, so Stehr, von den etablierten Kategorien der Analyse von Herrschaftsbeziehungen Abstand nehmen und sich wieder auf die Wurzeln der Gesellschaftstheorie besinnen:

„Die Prognosen über den Aufstieg einer dieser angeblich besonders mächtigen Akteure in eine irreversible, monopolistische gesellschaftliche Machtposition haben sich als falsch erwiesen, und die einseitige Diskussion über die repressive Instrumentalität des Wissens hat sich als weitgehend unrealistisch herausgestellt. Die sozialwissenschaftliche Diskussion über die Rolle des Wissens war zu lange in Klassen-, Staats-, professions- oder wissenschaftszentrierte Perspektiven eingebettet, die fast immer mit Erwartungen und Warnungen über eine unmittelbar bevorstehende Konzentration der Macht in den Händen eben einer dieser gesellschaftlicher Gruppen verbunden waren. Es fällt auf, daß der Geist der Aufklärung, der Wissen als eine emanzipatorische Kraft versteht, in theoretischen Reflexionen zum gesellschaftlichen Stellenwert des Wissens nur selten eine zentrale Rolle gespielt hat. Eine realistische und illusionslose Bewertung der sozialen Rolle des Wissens muß zu dem Schluß kommen, daß die Ausweitung des Wissens, und damit der Handlungsmöglichkeiten in der modernen Gesellschaft, nicht nur *unüberschaubare* Risiken, sondern auch ein *befreiendes* Potential für viele Individuen und soziale Gruppen schafft.“ (Stehr 1994: 21f.)

Diese These von dem emanzipatorischen Potential des Wissens für die Individuen macht die gesellschaftstheoretische Substanz von Stehrs Theorie der Wissensgesellschaft aus. Zu einer abschließenden Würdigung der verschiedenen theoretischen Ansätze scheint es mir daher notwendig, den Wissensbegriff gerade auch im Vergleich mit den Begriffen der Arbeit und der Dienstleistung genauer zu betrachten.

3.4 Dienstleistung, Wissen und Arbeit

Die verschiedenen Varianten des Postindustrialismus stimmen darin überein, daß sich der Schwerpunkt gesellschaftlicher Dynamik nicht mehr im Bereich der Arbeit festmachen läßt. Statt dessen werden die Kategorien der Dienstleistung bzw. des Wissens in den Mittelpunkt der Gesellschaftstheorie gerückt. Die Theorien des Postindustrialismus behaupten damit eine Vergleichbarkeit dieser drei Kategorien, was ein Operieren auf derselben theoretischen Ebene voraussetzt. Hier liegt meiner Auffassung nach der entscheidende *Konstruktionsfehler* der Theorien vom Ende der Arbeitsgesellschaft, da sich sowohl theorieimmanent als auch durch eine kritisch-distanzierte Betrachtungsweise zeigen läßt, daß die drei Kategorien auf unterschiedlichen gesellschaftlichen Ebenen angesiedelt sind und daher auch auf unterschiedlichen Ebenen der Theorie thematisiert werden müssen.

Arbeit ist gegenüber Wissen und Dienstleistung der allgemeinste Begriff, da sie prinzipiell alle zweckgerichteten Tätigkeiten umfaßt. In einer engeren Definition als Erwerbsarbeit gilt dies allerdings nur für diejenigen Tätigkeiten, die gegen Entlohnung ausgeübt werden. Basal betrachtet, ist Arbeit eine anthropologische Konstante, „ewige Naturnotwendigkeit“, die im Verlauf der gesellschaftlichen Entwicklung zwar einem beständigen Formwandel unterliegt, in allen Epochen aber die Grundvoraussetzung der Selbsterhaltung des Menschen darstellt. *Dienstleistung* ist dagegen eine ökonomische Kategorie, ein Produkt der gesellschaftlichen Arbeitsteilung, und als solche ein integraler Bestandteil der Warenproduktion, welche im Verlauf der funktionalen Differenzierung der Gesellschaft zunehmend an Bedeutung gewinnt. Die Produktion von Dienstleistungen beruht auf einer spezifischen Form von Arbeit, der Dienstleistungsarbeit, die von anderen Formen der Arbeit analytisch getrennt betrachtet werden kann. *Wissen* meint je nach Definition entweder eine individuelle Handlungsressource oder eine kodifizierte Verfahrenstechnik zum Zweck der Informationsverarbeitung. Um Wissen produktiv anwenden zu können, muß aber auch dieses in Form von Arbeit veraus-

gabt werden. Wissensarbeit ist damit ebenso wie Dienstleistungsarbeit eine spezielle Form gesellschaftlicher Arbeit.

Die zentrale These der Theorien des Postindustrialismus, die den Übergang zur Dienstleistungs- bzw. Wissensgesellschaft als ein Ende der Arbeitsgesellschaft konzipiert, beruht auf einer mangelnden Unterscheidung der verschiedenen Abstraktionsebenen. Um den Zusammenhang wie auch die Differenzen zwischen den unterschiedlichen Kategorien deutlich zu machen, ist es daher notwendig, die Begriffe der Dienstleistung, des Wissens und der Arbeit *soziologisch* zu definieren⁴⁶.

3.4.1 Dienstleistung als soziologische Kategorie

Das zentrale Problem der Theorien der Dienstleistungsgesellschaft besteht darin, daß es bis heute nicht gelungen ist, eine soziologisch fruchtbare, inhaltliche Definition des Dienstleistungsbegriffs auszuarbeiten⁴⁷. Im Rahmen der Sektorentheorie wie auch der Arbeits- und Industriesoziologie wird Dienstleistung in der Regel als eine Residualkategorie konzipiert, die negativ vom Bereich der unmittelbar herstellenden Industrieproduktion abgegrenzt wird:

„Trotz erheblicher Anstrengungen existiert bislang keine befriedigende Definition von Dienstleistung oder Dienstleistungsarbeit, vor allem keine, die eine umfassende, positive Bestimmung gelänge. Auch in der ökonomischen Theorie bildet der ‚tertiäre‘ oder Dienstleistungssektor lediglich eine *Residualkategorie*, die alle jenen Wirtschaftszweige versammelt, welche nicht überwiegend dem ‚primären‘ (gewinnenden) oder ‚sekundären‘ (herstellenden) Sektor

⁴⁶ Die soziologische Diskussion hat sich bisher weitgehend auf die etablierten Begriffsdefinitionen anderer Fachdisziplinen verlassen. So ist der Begriff der Dienstleistung in seiner Bedeutung weitgehend aus den ökonomisch geprägten Sektorentheorien übernommen worden, der Wissensbegriff beruht entweder auf der philosophischen Tradition, die Wissen mit Gewißheit gleichsetzt, oder auf gängigen naturwissenschaftlichen Definitionen im Sinne der Verfahrenstechnik.

⁴⁷ Zur Zeit befaßt sich ein illustrierter Expertenkreis unter dem Titel „Dienstleistung 2000 plus“ (Baethge et al. 1997) mit diesem Problem. Es bleibt abzuwarten, ob es hier gelingt, eine soziologische Definition von Dienstleistung zu erarbeiten.

zugeordnet werden können. Und die neue Gesellschaftsformation, in der die Dienstleistungsarbeit dominiert, ist unter Gesellschaftstheoretikern lediglich als ‚nachindustrielle‘ geführt, als Verweis darauf, daß sie ‚anders‘ ist als die Industriegesellschaft.“ (Littek 1991: 265)

Die Definitionsversuche der ökonomischen Theorie halten gesellschaftstheoretischen Kriterien nicht stand, da sie jeweils nur spezifische Aspekte der Dienstleistungen betonen, andere dagegen explizit ausschließen (vgl. Häußermann/Siebel 1995: 146ff.). Die bis heute soziologisch anspruchsvollste Definition der Dienstleistung stammt von Berger/Offe (1980), die versuchen, den Dienstleistungssektor über seine gesellschaftliche Funktion abzugrenzen (vgl. Berger/Engfer 1982). Die Reproduktion sozialer Strukturen, so Berger/Offe, findet zum einen auf der unmittelbar herstellenden Ebene statt, zum anderen jedoch auch auf einer *reflexiven*, formbeschützenden Ebene, die auf die Sicherstellung der Rahmenbedingungen der Güterproduktion ausgerichtet ist. Der Dienstleistungssektor hat in dieser Sichtweise zwar immer noch einen von der industriellen Warenproduktion abgeleiteten Stellenwert, seine Bedeutung erhöht sich jedoch im Verlauf der gesellschaftlichen Differenzierung. Der Begriff der *Reflexivität* bringt sowohl den nachgeordneten Charakter als auch die spezifischen Besonderheiten von Dienstleistungsproduktion und Dienstleistungsarbeit auf einen Nenner. Die innere Differenzierung des Dienstleistungssektors erfolgt daher bei Berger/Offe anhand des strukturellen Abstands zu den herstellenden Funktionen in kommerzielle Dienstleistungen, organisationsinterne Dienstleistungen und staatlich-öffentliche Dienstleistungen. Analog dazu, aber mit anderen inhaltlichen Schwerpunkten, unterscheiden Häußermann/Siebel zwischen konsumentenorientierten Diensten, produktionsorientierten Diensten und sozialen Diensten. Das wichtigste Unterscheidungskriterium von herstellender Arbeit und Dienstleistungsarbeit ist aber in beiden Fällen ihre reflexive Dimension, die den Ausgangspunkt für eine positive Definition der letzteren bilden kann:

„Unterscheidet man alle Arbeit in ‚unmittelbar‘ produzierende, also den stofflichen Reichtum einer Gesellschaft schaffende (industrielle oder landwirtschaftliche) Arbeit einerseits, und ‚mittelbar‘ auf diese produzierende Arbeit bezogene, ihr gewissermaßen ‚dienende‘ Ar-

beit andererseits, dann läßt sich ein *positiver Begriff von Dienstleistungsarbeit* entwickeln. Ihre Funktion im gesellschaftlichen Produktions- und Reproduktionsprozeß ist es, die betrieblichen und gesamtgesellschaftlichen Rahmenbedingungen der unmittelbaren Produktion herzustellen und außerdem gegen mögliche Gefährdung aufrechtzuerhalten. Dienstleistungen gewährleisten beispielsweise die Gesundheit, Ausbildung und kulturelle Erziehung der Erwerbstätigen, sie sichern bestehende gesellschaftliche Verhältnisse durch militärischen und polizeilichen Schutz nach außen und innen, sie organisieren und kanalisieren die Verwendung der Nichtarbeitszeit, und sie stellen die verkehrsmäßigen und kommunikativen Voraussetzungen einer arbeitsteiligen Produktion her. Mit steigender betrieblicher und gesellschaftlicher Arbeitsteilung wird diese ‚Gewährleistungsarbeit‘ zunehmend spezialisierten Dienstleistungstellen, -abteilungen und -organisationen zugewiesen.“ (Berger/Engfer 1982: 306)

Ob Berger/Offe, wie Berger/Engfer meinen, mit dieser Definition tatsächlich eine positive Bestimmung des Dienstleistungsbegriffs gelungen ist, kann bezweifelt werden. Letztlich basiert auch ihre ‚funktionale‘ Definition des Dienstleistungssektors auf der negativen Abgrenzung zum industriell-herstellenden Sektor. Der sinkende Anteil der direkt herstellenden Arbeit macht die Dienstleistungsarbeit zwar empirisch zum dominanten Typus⁴⁸, ihre Funktionen bleiben aber weitgehend von den Erfordernissen der industriellen Warenproduktion geprägt. Mit der Ausbreitung der Dienstleistungsarbeit als „Normalarbeitstypus“ verschwimmt diese zunehmend in einem Begriff der verallgemeinerten Warenproduktion, der für die gesellschaftstheoretische Analyse wenig geeignet erscheint (vgl. Schmiede 1996: 46). Der Dienstleistungsbegriff ist soziologisch nicht vom Arbeitsbegriff zu trennen. Er bezeichnet zwar einen wachsenden Anteil der gesellschaftlich verrichteten Tätigkeiten, nicht aber, wie die Theorien der Dienstleistungsgesellschaft behaupten, ein neues Prinzip der gesellschaftlichen Synthese. Eine Gegenüberstellung von Arbeitsgesellschaft und Dienstleistungsgesellschaft als aufeinander-

⁴⁸ Das empirische Wachstum der Dienstleistungsarbeit läßt sich anhand der einschlägigen Daten leicht belegen (vgl. z.B. die zusammenfassende, international vergleichende Darstellung der verfügbaren amtlichen Daten bei Castells 1996). Ich halte die empirischen Daten allerdings so lange für wenig aussagekräftig, wie die theoretische Dimension der Debatte ungeklärt bleibt.

folgende Epochen gesellschaftlicher Entwicklung erkennt genau diesen zentralen Punkt. Eine qualitative Differenz zur industriellen Gesellschaft kann weder im Bereich der Sozialstruktur noch im Verhältnis von Individuum und Gesellschaft an der Unterscheidung von Arbeit und Dienstleistung festgemacht werden, da Dienstleistungen eine *spezifische Form der Organisation gesellschaftlicher Arbeit* darstellen. Als Grundlage eines gesellschaftstheoretischen Paradigmenwechsels scheint mir die Kategorie der Dienstleistung daher nicht geeignet zu sein.

3.4.2 Wissen als soziologische Kategorie

Die inhaltliche Arbeit am *Wissensbegriff* steht in auffallender Diskrepanz zur wachsenden Bedeutung des Wissensbegriffs für die Theorien sozialen Wandels in entwickelten kapitalistischen Gesellschaften. Noch heute orientieren sich viele Soziologen an der klassischen Definition Max Schelers (1960), in der dieser zwischen Erlösungswissen, Bildungswissen und Herrschaftswissen unterschieden hat (vgl. Stehr 1994: 202). Paradigmatisch für die soziologische Diskussion, und insbesondere auch für die Arbeits- und Industriesoziologie, ist darüber hinaus vor allem die Abgrenzung von theoretischem (wissenschaftlichem) Wissen und empirischem Erfahrungswissen geworden. Für den Bereich der gesellschaftlichen Arbeit ist diese Unterscheidung von besonderem Interesse, weil entlang dieser Linie verschiedene, qualitativ unterschiedliche Formen von Arbeit idealtypisch definiert werden können.

Für den Zusammenhang dieser Untersuchung ist vor allem die Frage von Bedeutung, wie die Kategorie des Wissens in modernen Gesellschaftstheorien, die den Wissensbegriff zum Zentrum gesellschaftlicher Dynamik machen, konzipiert wird. So haben z.B. Daniel Bell und Nico Stehr, deren Theorien von ähnlichen Grundannahmen ausgehen, jeweils sehr spezifische Definitionen des Wissensbegriffs geprägt, wodurch ihre Gesellschaftstheorien letztlich zu stark unterschiedli-

chen Ergebnissen vor allem für das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft in der Wissensgesellschaft kommen. Daniel Bell baut seine Theorie der Wissensgesellschaft auf einem sehr allgemeinen Wissensbegriff auf, der, angelehnt an Definitionen aus den Natur- bzw. Ingenieurwissenschaften, vor allem die *Kodifizierung* des Wissens in systematischer Form beinhaltet:

„For the purposes of this chapter, I shall define knowledge as a set of organized statements of facts or ideas, presenting a reasoned judgement or an experimental result, which is transmitted to others through some communication medium in some systematic form. Thus, I distinguish knowledge from news and entertainment. Knowledge consists of new judgements (research and scholarship) or new presentations of older judgements (textbook and teaching).”
(Bell 1973: 175)

Bells Definition orientiert sich mit ihrer Betonung des Moments des Neuen an den Wissensbegriffen der Informations- und Kommunikationstheorien. Soziologisch ist Bells Wissensbegriff eher ein *Informationsbegriff*, da neben der kodifizierten und systematischen Form vor allem der Informationscharakter betont wird⁴⁹. Inhaltlich gleicht Bells Wissensbegriff einer „black box“ und wird damit zu einer rein formalen, objektivierten Kategorie. Bells Betonung der Rolle des Wissens als „intellektuelle Technologie“ macht deutlich, daß die Form des *Verfahrens* hier im Mittelpunkt steht.

Ein solcher verfahrenstechnischer Wissensbegriff beschreibt den Vorgang der abstrakten Formalisierung von Wissen zu Informationen unabhängig vom denkenden Subjekt. Subjektive Ressourcen spielen dabei eine untergeordnete Rolle. Dadurch ist es Bell möglich, Wissen weitgehend mit theoretischem Wissen gleichzusetzen, während andere, nicht kodifizierbare Formen von Wissen in der postindustriellen Gesellschaft immer weniger von Interesse sind. Aber auch die Kategorie des theoretischen Wissens wird von Bell nicht wirklich inhaltlich defi-

⁴⁹ Das Moment des Neuen, durch das überhaupt erst ein Unterschied zum bisherigen Zustand sichtbar wird, ist z.B. das zentrale Merkmal von Luhmanns Informationsbegriff (vgl. Luhmann 1984: 102ff.).

niert, sondern er beschränkt sich auf die Gleichsetzung von theoretischem und wissenschaftlichem Wissen⁵⁰. Für eine Theorie sozialen Wandels ergibt sich daraus das Problem, wie unterschiedliche Epochen der Gesellschaftsgeschichte durch die jeweils in ihr vorherrschenden Formen von Wissen abgegrenzt werden können:

„Bell behandelt theoretisches Wissen nicht nur weitgehend wie eine *black box*, sondern offeriert auch keine Analyse der soziologischen Spezifität dieser Wissensform, ihrer Produktionsbedingungen sowie der Unterschiede zu dem in der Industriegesellschaft vorwiegend zur Anwendung kommenden Wissens.“ (Stehr 1994: 143)

Stehr versucht aus diesem Grund, seine Theorie der Wissensgesellschaft explizit auf einem soziologischen Begriff des Wissens aufzubauen, der über die etablierte Unterscheidung von wissenschaftlichem Wissen und Erfahrungswissen hinausgeht. Wissen erschöpft sich, so Stehr, gerade nicht in einem formalen Informationsbegriff, sondern wird als *Bedingung der Möglichkeit sozialen Handelns* zum zentralen Modus der gesellschaftlichen Entwicklung.

Wissen wird so von seiner engen Bindung an die Kategorie der Gewißheit gelöst, die soziologisch unzureichend ist. Es wird statt dessen zu einer generalisierten, zugleich aber auch subjektiven Ressource sozialen Handelns in funktional differenzierten Gesellschaften. Die Handlungskompetenz des einzelnen ist daher nicht mehr durch den objektiven Wahrheitsgehalt seines Wissens bedingt, sondern ergibt sich aus der individuellen Umsetzung der vorhandenen Ressourcen in unter-

⁵⁰ Jean-François Lyotard (1979/1994) sieht im Übergang von der industriellen zur postindustriellen Gesellschaft die Ursache einer weitgehenden Veränderung des Wissensbegriffs, der gerade nicht mehr mit kodifiziertem, wissenschaftlichen Wissen und dessen Wahrheitsanspruch gleichgesetzt werden kann. Das „postmoderne Wissen“ zeichnet sich im Gegenteil dadurch aus, daß es, von der Kategorie der Wahrheit gelöst, unterschiedliche Formen annehmen kann. Es wird deutlich, daß Bells Theorie der postindustriellen Gesellschaft nicht von einem solchen postmodernen, sondern von einem klassisch modernen Wissensbegriff ausgeht.

schiedlichen Kontexten⁵¹. Die Definition als Fähigkeit zum sozialen Handeln betont die *sozialen* und *kognitiven* Rahmenbedingungen der Realisierung und Anwendung von Wissen. Die wachsende Bedeutung des wissenschaftlichen Wissens für moderne Gesellschaften liegt daher, so Stehr, nicht so sehr in seinem Wahrheitsanspruch, sondern in der Eröffnung neuer Handlungsmöglichkeiten:

„Der besondere, geradezu herausragende Stellenwert des wissenschaftlichen und technischen Wissens in der modernen Gesellschaft resultiert allerdings nicht aus der Tatsache, daß wissenschaftliche Erkenntnis etwa immer noch weitgehend als wahrhafter, objektiver Maßstab oder als eine unstrittige Instanz behandelt wird, sondern daraus, daß wissenschaftliches Wissen, mehr als jede andere Wissensform, permanent zusätzliche (incremental) Handlungsmöglichkeiten fabriziert und konstruiert. Wissenschaftliche Erkenntnis stellt somit Handlungsmöglichkeiten dar, die sich ständig ausweiten und verändern, indem neuartige Handlungschancen eröffnet werden, die, wenn auch nur vorübergehend, sogar ‚privat appropriiert‘ werden können, kurz, in der modernen Gesellschaft ist Wissen Grundlage und Motor der fortschreitenden Modernisierung als Expansionsprozeß.“ (Stehr 1994: 210)

Für die Gesellschaftstheorie ist die Unterscheidung von wissenschaftlichem Wissen und Erfahrungswissen nicht mehr von zentraler Bedeutung, wenn Wissen vor allem als Handlungskapazität verstanden wird. Wichtiger ist eine begriffliche Unterscheidung von *Wissen* und *Information*: während Informationen formalisiert, objektiviert und kodifiziert mit Hilfe von Kommunikationsmedien prinzipiell beliebig vom Sender zum Empfänger übertragen werden können, stellt Wissen die Fähigkeit zum Umgang mit Informationen dar. Wissen kann als vorläufige Arbeitshypothese daher als Fähigkeit zur *Informationsbeschaffung, -bearbeitung und -nutzung* definiert werden. Ein solcher Wissensbegriff stellt die subjektiven Res-

⁵¹ Das Ende der Gleichsetzung von Wissen mit Wahrheit ist auch für Zygmunt Baumann (1992) ein wesentliches Merkmal des Übergangs von der Moderne in die Postmoderne. Baumann bezeichnet den Gewißheitsanspruch des Wissens als Zeichen des Hegemonialstrebens, das für moderne Gesellschaften charakteristisch ist. Die postmoderne Gesellschaft lebt dagegen gerade von der Einsicht, daß auch das Wissen von einer grundlegenden Kontingenz und Ambivalenz geprägt ist und daß gerade darin seine spezifische Qualität liegt.

sources der Individuen in das Zentrum der gesellschaftlichen Dynamik, sozialer Wandel wird damit weitgehend von der Fähigkeit des Umgangs mit Informationen abhängig. Da die gesellschaftliche Synthese aufgrund der fortgeschrittenen funktionalen Differenzierung moderner Gesellschaften zunehmend auf Informationen beruht, wird Wissen zur zentralen gesellschaftlichen Produktivkraft:

„Die Produktion von Daten, Theorien, Programmen und Systemen ist unmittelbar produktiv, weil sie die Wissensstruktur der Gesellschaft reproduziert; das heißt, Wissensproduktion ist soziale Produktion. Reproduktion der Gesellschaft bedeutet immer häufiger auch Reproduktion der angeeigneten Natur und der Selbstaneignung der Gesellschaft. Als eine weitere Folge dieser Entwicklungen mag die Tatsache gelten, daß wissenschaftliches Wissen als unmittelbare Produktivkraft eine gesellschaftliche Ressource darstellt, deren Funktionen mit der Ressource ‚Arbeit‘ im kapitalistischen Produktionsprozeß vergleichbar sind.“ (Stehr 1994: 218)

Stehrs Definition des Wissens als „Extension von Handlungsmöglichkeiten“ versucht den Wissensbegriff inhaltlich positiv zu bestimmen. Dabei geht meiner Auffassung nach allerdings das zentrale Moment des Wissensbegriffs verloren: seine Bestimmtheit liegt nämlich, wie Gerhard Gamm (2000) ausführt, gerade in seiner prinzipiellen *Unbestimmbarkeit*. Gerade weil Wissen nicht positiv eindeutig, sondern nur negativ definiert werden kann, ist es an das Individuum als Träger des Wissens gebunden und kann nicht von dessen Subjektivität gelöst werden. Wissen, so Gamm, ist unbestimmbar, weil es vom Subjekt nicht derart erfahren werden kann, daß es formalisierbar wäre:

„Wie die Subjektivität als verschwindender Vermittler aus der sich selbst zersetzenden Mitte von ‚ich denke‘ und ‚es denkt‘ zu verstehen ist, so das Wissen durch einen nichtbewußten, nichtwißbaren, anonym bleibenden Wissenskern, der sich nicht in die Sprache von Null und Eins übersetzen läßt, nicht objektivierbar ist, weil er weder subjektiv (erfahrbar) noch objektiv ist.“ (Gamm 2000: 201)

Die Subjektivität des Wissens liegt also in seiner prinzipiellen Unbestimmbarkeit begründet. Hierin besteht auch der entscheidende Unterschied zwischen Wissen und Information: ohne seine „immanente unbestimmte Bestimmtheit“ (Gamm) wäre Wissen nichts anderes als Information. Wegen dieses besonderen Moments

ist Wissen mehr und kann zum Umgang mit Informationen befähigen. Die oben präsentierte Definition des Wissens als Fähigkeit zur Informationsgenerierung, Informationsverarbeitung und Informationsvermittlung beruht wesentlich auf dieser besonderen Potenz⁵².

Im Gegensatz zur Arbeit in ihrer abstrakten Form kann das Wissen wegen seines unbestimmten Charakters nicht einfach durch Kapital ersetzt werden. Auch dadurch übernimmt das Wissen von der Arbeit die Rolle des zentralen gesellschaftlichen Produktionsfaktors, und in diesem Sinne spricht Stehr davon, daß der Übergang zur Wissensgesellschaft zugleich das Ende der Arbeitsgesellschaft bedeutet. Ebenso wie der Begriff der Dienstleistung ist aber auch der Wissensbegriff letztlich nicht von der Kategorie der Arbeit zu trennen. Zwar operieren die drei Begriffe auf unterschiedlichen gesellschaftlichen und theoretischen Ebenen, dennoch lassen sie sich in einer gesellschaftstheoretischen Perspektive nicht isoliert voneinander betrachten.

Für den Zusammenhang dieser Untersuchung ist daher die Frage, ob die Dienstleistungs- bzw. Wissensgesellschaft zugleich das Ende der Arbeitsgesellschaft bedeutet, der falsche Ausgangspunkt. Es kommt im Gegenteil darauf an, den Strukturwandel gesellschaftlicher Arbeit anhand der Begriffe Dienstleistung und Wissen zu analysieren, um sowohl den engen inneren Zusammenhang der drei Kategorien als auch die Veränderungen in der jeweiligen Bedeutung für die Theorien sozialen Wandels zu thematisieren. Die Frage nach dem Ende der Arbeitsgesellschaft, die in den Theorien des Postindustrialismus einen herausgehobenen

⁵² Meine Definition deckt sich hier weitgehend mit derjenigen, die Gamm als Ergebnis seiner Diskussion der Unterscheidung von Wissen und Information präsentiert: „Die Zweidimensionalität des Wissens und die Eindimensionalität der Information zeigen sich auch in den verschiedenen Zusammenhängen der gesellschaftlichen Praxis. Information, könnte man pointiert sagen, ist immer stumm, neutral, das Paradeprodukt einer angebotsorientierten Ökonomie, mit Information allein kann man nichts anfangen. Erst wenn der Konstrukteur oder Programmierer die syntaktische Anordnung bestimmter Zeichen in symbolisch vermittelte Zusammenhänge übersetzt, wird aus Information Wissen; erst wenn die Nutzer der Information es verstehen, sie als Information zu entsprechenden Zwecken zu gebrauchen, verwandeln sie sie in brauchbare Kenntnisse, kann sie als Orientierungs- oder als Begründungswissen, als Meinung oder als Appell aufgefaßt werden. Information verlangt nach einer ständigen Transformation, damit aus ihr Wissen werden kann.“ (Gamm 2000: 202)

Stellenwert besitzt, soll daher hier in die Frage der *gesellschaftlichen Dominanz* verschiedener Typen von Arbeit umformuliert werden. Damit können die Argumente der neueren Theorien sozialen Wandels ernst genommen werden, ohne den Arbeitsbegriff aus dem Zentrum der Gesellschaftstheorie zu rücken.

3.4.3 Arbeit in der postindustriellen Gesellschaft

Bei der Analyse der verschiedenen Theorien der postindustriellen Gesellschaft ist deutlich geworden, daß sie wesentlich auf einer *Dezentrierung* des Arbeitsbegriffs beruhen. Stattdessen wird je nach Schwerpunkt der Argumentation entweder der Dienstleistungsbegriff oder, in jüngster Zeit in zunehmendem Maße, der Wissensbegriff zur gesellschaftstheoretischen Schlüsselkategorie. Bell formuliert diesen Paradigmenwechsel explizit, indem er Wissen an der Stelle von Arbeit zum axialen Prinzip der postindustriellen Gesellschaft erklärt. Aber auch die auf der These vom sektoralen Strukturwandel aufbauenden Theorien der Dienstleistungsgesellschaft beruhen auf einem grundlegenden Wandel des Ortes gesellschaftlicher Dynamik. Wie im Verlauf dieser Untersuchung deutlich geworden ist, führt dieser Versuch der theoretischen Dezentrierung der Arbeit zu einer in sich widersprüchlichen Konstruktion sozialen Wandels. Die Theorien der postindustriellen Gesellschaft basieren nämlich trotz des behaupteten Bedeutungsverlusts der Arbeitskategorie weiterhin auf der Analyse der Veränderungen im Bereich der gesellschaftlichen Arbeit sowie der damit einhergehenden Wandlungen der Sozialstruktur und des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft. Es stellt sich damit die Frage, warum in den neueren Theorien sozialen Wandels immer wieder ein Abschied von der Arbeitskategorie proklamiert wird, obwohl sie ihre wesentlichen Argumente aus den Veränderungen gesellschaftlicher Arbeit beziehen.

Das zentrale Problem der Theorien des Postindustrialismus liegt meiner Auffassung nach darin begründet, daß sie den Begriff der gesellschaftlichen Arbeit weitgehend mit Tätigkeiten in der unmittelbaren, materiellen Güterproduktion gleichsetzen. *Arbeit* beschränkt sich in dieser Perspektive auf *industrielle Arbeit* als dem

Begriff, der im Zentrum der Theorien der Industriegesellschaft steht⁵³. Die These einer nachindustriellen Gesellschaft beinhaltet zugleich eine Erosion dieses industriegesellschaftlichen Arbeitsbegriffs und damit der Kategorie der Arbeit insgesamt.

Es sind, so meine These, hauptsächlich theoriestrategische Gründe, die dazu führen, daß die Theoretiker der postindustriellen Gesellschaft trotz ihres inhaltlichen Schwerpunkts auf dem Bereich der Arbeit von einer schwindenden Bedeutung der Arbeitskategorie für die gesellschaftstheoretische Analyse sprechen. Deutlich machen läßt sich diese Einschätzung an Offes Formulierung einer „Implosion“ der Arbeitskategorie, also eines theoretischen Bedeutungsverlusts bei sogar noch wachsender empirischer Bedeutung. Die Gleichsetzung von Arbeit mit industrieller Arbeit beruht auf einer Vermischung von verschiedenen Ebenen der Theoriebildung. Um diese Ebenen sauber zu trennen, wäre es notwendig, den Begriff der Arbeit zunächst unabhängig von ihrer spezifischen gesellschaftlichen *Organisationsform* zu definieren, um dann in einem zweiten Schritt die Verbindung mit der jeweils vorherrschenden Form der gesellschaftlichen Organisation der Produktion herzustellen.

Die behauptete neue Qualität der postindustriellen Gesellschaft wird durch eine neue Qualität der gesellschaftlichen Arbeit begründet: bei Bell als „Spiel zwischen Personen“ statt als „Spiel gegen die Natur“, bei Fourastié als persönliche Dienste statt industrieller Arbeit, bei Gartner/Riessman als konsumentenorientierte statt produktionsorientierte Tätigkeiten, bei Offe als reflexive Arbeit statt direkter Produktionsarbeit und schließlich bei Stehr als Wissensarbeit statt manueller Arbeit. So wie das Konzept der Industriegesellschaft wesentlich auf der Kategorie industrieller Arbeit aufgebaut ist, definieren sich die Dienstleistungsgesellschaft und die Wissensgesellschaft nicht durch Dienstleistung oder Wissen an

⁵³ Lothar und Irmgard Hack (1986) haben diese Verengung des Begriffs industrieller Arbeit zum Gegenstand ihrer Kritik der Theorien der postindustriellen Gesellschaft gemacht. Sie gehen im Gegenteil davon aus, daß sich der Prozeß der Industrialisierung gesellschaftlicher Arbeitstätigkeiten sogar in verstärktem Maße fortsetzt. Diese Diagnose beruht auf einem weitgefaßten Begriff von Industrialisierung, der die Subsumtion von gesellschaftlichen Tätigkeiten unter die Imperative der kapitalistischen Warenproduktion beschreibt.

sich, sondern durch deren produktive Organisation in der Form von Arbeit. Es handelt sich beim Übergang von der industriellen Gesellschaft zur postindustriellen Gesellschaft also nicht um ein Ende der Bedeutung der Arbeit als zweckgerichtete, produktive Tätigkeitsform, sondern um einen Prozeß der *Verschiebung des Schwerpunkts gesellschaftlich notwendiger Arbeitstätigkeiten*.

Der Wandel von der industriellen zur postindustriellen Gesellschaft ist daher nicht gleichbedeutend mit dem Verlust der gesellschaftstheoretischen Bedeutung der Arbeitskategorie. Im Gegenteil kann man im Sinne Hannah Arendts davon sprechen, daß die postindustrielle Gesellschaft mehr denn je zuvor eine Arbeitsgesellschaft ist, da sie weitere Formen gesellschaftlicher Tätigkeiten unter den Begriff der Arbeit subsumiert⁵⁴. So wie die Dienstleistungen in der Dienstleistungsgesellschaft die Form von Arbeit annehmen, so beruht auch die Wissensgesellschaft wesentlich auf der Integration wissensbasierter Tätigkeiten in die Sphäre formeller, marktvermittelter Erwerbsarbeit.

Diese Kritik an der These vom Ende der Arbeitsgesellschaft besagt nicht, daß beim Übergang von der industriellen Gesellschaft zur postindustriellen Gesellschaft kein grundlegender sozialer Wandel stattgefunden hat. Sowohl auf der Ebene der Sozialstruktur als auch im Verhältnis von Individuum und Gesellschaft ist es zu tiefgreifenden Veränderungen gekommen, die aber wesentlich auf den

⁵⁴ In eine ähnliche Richtung weist das Fazit von Häußermann/Siebels (1995) Analyse der verschiedenen Theorien postindustrieller Gesellschaften, die sie allerdings insgesamt unter dem meiner Auffassung nach inadäquaten Titel der „Dienstleistungsgesellschaften“ subsumieren. Häußermann und Siebel beziehen sich in ihrer Argumentation nicht auf Hannah Arendt, sondern auf die Theorie der „inneren Landnahme“, die Burkart Lutz (1984), einem theoretischen Konstrukt von Rosa Luxemburg folgend, erarbeitet hat (zu einer kritischen Würdigung von Lutz' Arbeit vgl. Schmiede 1986). Sie interpretieren den Wandel zur postindustriellen Gesellschaft als einen fortschreitenden *Prozeß der Vergesellschaftung*, der immer weitere Formen von menschlichen Tätigkeiten unter die formalen Kriterien des Markts subsumiert: „Alle menschliche Lebenstätigkeit kann im Prinzip vergesellschaftet werden, d.h. formell, beruflich und betrieblich organisiert, verstofflicht und industrialisiert und damit auch rationalisiert werden. Dieser Prozeß ist zugleich ein Prozeß der Produktivitätssteigerung und damit der Vermehrung des Reichtums. (...) Dieser Prozeß der Entstehung formeller Dienstleistungsproduktion im Zuge des Vergesellschaftungsprozesses wird in der Diskussion um die Dienstleistungsgesellschaft fast immer vernachlässigt.“ (Häußermann/Siebel 1995: 172f.)

Veränderungen der Struktur gesellschaftlicher Arbeit beruhen. Kern des sozialen Wandels, so meine These, ist der Wandel des Schwerpunkts gesellschaftlicher Arbeit von den industriell-manuellen Tätigkeiten zu den wissensbasierten Tätigkeiten. Die Theorie der Wissensgesellschaft kann daher prinzipiell zurecht den Status einer neuen Gesellschaftstheorie beanspruchen, müßte aber, um diesem Anspruch gerecht zu werden, auf der Kategorie der Wissensarbeit aufbauen.

Im weiteren Verlauf dieser Arbeit soll versucht werden, die gesellschaftstheoretischen Implikationen der zunehmenden Bedeutung des Wissens in verschiedenen, aufeinander aufbauenden Schritten darzustellen. Zunächst soll eine revidierte Typisierung gesellschaftlicher Formen von Arbeit gebildet werden (Kapitel 4), um auf dieser Basis den durch die Veränderungen der Arbeitssphäre bedingten Wandel der Sozialstruktur entwickelter kapitalistischer Gesellschaften zu analysieren (Kapitel 5). Ziel der Untersuchung ist es, weitere Schritte in Richtung einer Gesellschaftstheorie der Wissensgesellschaft zu machen, die der Bedeutung gesellschaftlicher Arbeit gerecht wird (Kapitel 6).

4. Wissensarbeit – ein neuer Typus von Arbeit?

4.1 Typen von Arbeit

Der Versuch einer Systematisierung des Strukturwandels gesellschaftlicher Arbeit ist notwendigerweise mit der Beschränkung auf die wesentlichen Charakteristika der verschiedenen Formen von Arbeit verbunden. Eine Typisierung der in unterschiedlichen Gesellschaftsepochen vorherrschenden Arbeitsformen kann nur dann von heuristischem Nutzen für eine gesellschaftstheoretische Perspektive sein, wenn sie das jeweils Spezifische der einzelnen Typen besonders hervorhebt. Zentral ist der paradigmatische Charakter, den verschiedene Formen von Arbeit für unterschiedliche Gesellschaftsformen annehmen. Dies bedeutet in der Konsequenz, daß es hier nicht um eine empirische Analyse der existierenden Typen von

Arbeit und ihrer quantitativen Verteilung geht, sondern um eine theoretische Konstruktion qualitativ dominierender *Idealtypen*⁵⁵.

Max Weber hat diese Notwendigkeit zur begrifflichen Abstraktion mit der ihm eigenen definitorischen Konsequenz in seinen Ausführungen über „Die ‚Objektivität‘ sozialwissenschaftlicher Erkenntnis“ (Weber 1904/1973b) umgesetzt. Dort entwickelt er die Kategorie des „Idealtypus“ als Maßstab der Bewertung empirischer Phänomene anhand von theoretisch konstruierten „reinen“ Begriffen. Der Idealtypus ist also nicht direkte Abbildung der empirisch gegebenen Realität, sondern ein aus der Theorie entwickeltes Instrument der Interpretation, das den Zugang der Soziologie zum Verständnis gesellschaftlicher Wirklichkeit erst möglich macht:

„Inhaltlich trägt diese Konstruktion den Charakter einer *Utopie* an sich, die durch *gedankliche* Steigerung bestimmter Elemente der Wirklichkeit gewonnen ist. Ihr Verhältnis zu den empirisch gegebenen Tatsachen des Lebens besteht lediglich darin, daß da, wo Zusammenhänge der in jener Konstruktion abstrakt dargestellten Art, also vom ‚Markt‘ abhängige Vorgänge, in der Wirklichkeit als in irgendeinem Grade wirksam *festgestellt* sind oder *vermutet* werden, wir uns die *Eigenart* dieses Zusammenhangs an einem *Idealtypus* pragmatisch *veranschaulichen* und verständlich machen können. Diese Möglichkeit kann sowohl heuristisch wie für die Darstellung von Wert, ja unentbehrlich sein. Für die *Forschung* will der idealtypische Begriff das Zurechnungsurteil schulen: er *ist* keine ‚Hypothese‘, aber er will der Hypothesenbildung die Richtung weisen. Er *ist* nicht eine *Darstellung* des Wirklichen, aber er will der Darstellung eindeutige Ausdrucksmittel verleihen. (...) Er wird gewonnen durch einseitige Steigerung eines oder einiger Gesichtspunkte und durch Zusammenschluß einer Fülle von diffus und diskret, hier

⁵⁵ Die Marxsche Theorie des industriellen Kapitalismus beruht z.B. ganz wesentlich auf einer solchen qualitativen Typisierung. Hätte Marx sich auf die zu seiner Zeit quantitativ vorherrschende Form von Arbeit bezogen, dann hätte er nicht die industrielle Arbeit, sondern die Arbeit in der Landwirtschaft, in der damals bei weitem noch die Mehrzahl der Arbeitskräfte beschäftigt waren, in den Mittelpunkt stellen müssen. Die Industriearbeit konnte nur deshalb in das Zentrum der Marxschen Analyse rücken, weil er hier den Kern einer neuen gesellschaftlichen Epoche entdeckt hatte. Der industrielle Kapitalismus, so Marx' These im Kapital, entwickelte eine spezifische Dynamik sozialen Wandels, die damals erst am Anfang stand, deren Auswirkungen aber schon in idealtypischer Form darstellbar waren.

mehr, dort weniger, stellenweise gar nicht, vorhandener Einzelercheinungen, die sich jenen einseitig herausgehobenen Gesichtspunkten fügen, zu einem in sich einheitlichen Gedankengebilde.“ (Weber 1904/1973b: 234f.)

Bei der soziologischen Theoriebildung kommt den Idealtypen eine zentrale Stellung zu. Weber betont, daß die Bedeutung der Idealtypen nicht darin liegt, daß sie „Ideale“ seien, an denen sich die empirische Realität messen lassen muß. Sie sind nicht gedanklich konstruierte „bessere Welten“, sondern sie dienen als Werkzeuge der Objektivität sozialwissenschaftlicher Erkenntnis. Daher sind sie nicht das *Ziel* wissenschaftlichen Arbeitens, sondern ein *Mittel*, dessen sich die Wissenschaft bedient, um auf dem Wege gedanklicher Abstraktion die gegebene Wirklichkeit adäquat erfassen zu können (vgl. Weber 1904/1973b: 237). Die Differenz zwischen idealtypischer Konstruktion und empirisch beobachtbaren Phänomenen stellt kein Defizit dieser Methode dar, sondern deren wissenschaftlicher Wert besteht gerade in der Konzentration auf bestimmte Merkmale, die wie durch ein Brennglas der gesellschaftstheoretischen Analyse besonders hervorgehoben werden.

Weber distanziert sich explizit von „naiven“ Erkenntnistheorien, die in Begriffen das direkte Abbild der gesellschaftlichen Wirklichkeit sehen. Gerade weil diese nicht unmittelbar in theoretische Begriffe übertragen werden kann, bedarf sie der theoretisch angeleiteten Konstruktion von Kategorien, die deren wesentliche Eigenschaften unter dem soziologisch zentralen Aspekt der Dynamik gesellschaftlichen Wandels festhalten und erst dadurch für die Gesellschaftstheorie handhabbar, verstehbar und vergleichbar machen. Eben dieser Aufgabe dient in Webers Methodenlehre die Konstruktion des Idealtypus:

„Er ist ein Gedankenbild, welches nicht die historische Wirklichkeit oder gar die ‚eigentliche‘ Wirklichkeit *ist*, welches noch viel weniger dazu da ist, als ein Schema zu dienen, *in* welches die Wirklichkeit als *Exemplar* eingeordnet werden sollte, sondern welches die Bedeutung eines rein idealen *Grenzbegriffs* hat, an welchen die Wirklichkeit zur Verdeutlichung bestimmter bedeutsamer Bestandteile ihres empirischen Gehalts *gemessen*, mit dem sie *verglichen* wird. Solche Begriffe sind Gebilde, in welchen wir Zusammenhänge unter Verwendung der Kategorie der objektiven Möglichkeit

konstruieren, die unsere, an der Wirklichkeit orientierte und geschulte *Phantasie* als adäquat *beurteilt*.“ (Weber 1904/1973b: 238f.)

Webers Methode der idealtypischen Konstruktion von Begriffen demonstriert die Notwendigkeit der Konzentration von Theorien sozialen Wandels auf die zentralen Faktoren gesellschaftlicher Dynamik. Soziologische Theorie, so das Fazit dieser methodologischen Vorüberlegungen, muß sich auf einer Abstraktionsebene bewegen, auf der die empirische Realität zunächst dekonstruiert und dann unter theoretisch begründeten Gesichtspunkten wieder zusammengesetzt wird. Für diese Untersuchung ergibt sich damit die Notwendigkeit der Konstruktion unterschiedlicher *Typen von Arbeit*, die für historisch abgrenzbare Epochen der gesellschaftlichen Entwicklung charakteristisch waren bzw. sind. Die im folgenden ausgearbeitete Unterteilung der Geschichte gesellschaftlicher Arbeit in die Kategorien *vorindustrielle Arbeit*, *industrielle Arbeit*, *Dienstleistungsarbeit* und *Wissensarbeit* ist in diesem Sinne zu verstehen. Sie beansprucht keine unmittelbare, quantitativ-empirische Gültigkeit, sondern stellt den Versuch dar, die Geschichte gesellschaftlicher Arbeit und ihre Implikationen für die soziologische Theorie anhand einer bewußt vereinfachten Typisierung verstehbar zu machen.

Um überhaupt empirisch operationalisierbare soziologische Kategorien zu entwickeln, ist meiner Auffassung nach eine umfangreiche theoretische Vorarbeit unabdingbar, die im Bereich der gesellschaftlichen Bedeutung verschiedener Arbeitsformen erst noch geleistet werden muß. Wenn im folgenden also der Frage nachgegangen wird, ob die Wissensarbeit einen qualitativ neuen Typus von Arbeit darstellt, der sich in seinen wesentlichen Eigenschaften von anderen Formen gesellschaftlicher Arbeit unterscheidet, dann geht es nicht darum, die quantitative Dominanz dieses Typus von Arbeit zu demonstrieren, sondern dessen Bedeutung für die gesellschaftliche Dynamik zu analysieren. Falls die Wissensarbeit tatsächlich zur qualitativ zentralen Form von Arbeit in modernen Gesellschaften geworden ist, dann, so meine These, ist es auch angemessen oder sogar notwendig, diese Gesellschaften als *Wissensgesellschaften* zu konzipieren.

4.1.1 Vorindustrielle Arbeit

Den in der Geschichte der Menschheit lange Zeit vorherrschenden Typus von Arbeit bezeichnen wir in Ermangelung einer positiven Definition in der Regel als „vorindustrielle Arbeit“. Diese negative Abgrenzung ist aber kein Zeichen der Begriffslosigkeit soziologischer Theorie, sondern ergibt sich wesentlich aus der Tatsache, daß erst die Industrialisierung und die damit verbundene Technisierung der Arbeit eine Unterscheidung verschiedener Arbeitstypen möglich und notwendig gemacht haben. Die Unterscheidung von Arbeit und ihre Gegenüberstellung zu den übrigen, dann als Nicht-Arbeit konzipierten Lebensbereichen, erhält erst dann ihren theoretischen Sinn, wenn Arbeit als abgrenzbare Tätigkeitsform real existent geworden ist. Insofern stellt der Begriff vorindustrieller Arbeit eine ex-post-Projektion moderner Kategorien in vormoderne Zeiten dar, in denen die Notwendigkeit einer begrifflichen Unterscheidung von Arbeit und Leben noch nicht gegeben war⁵⁶.

Dennoch läßt sich ein Begriff vorindustrieller Arbeit zum Zweck soziologischer Theoriebildung zumindest idealtypisch abgrenzen. Als zentrales Merkmal kann dabei ihre „Ganzheitlichkeit“ gelten, die sich vor allem in dem geringen Grad der Arbeitsteilung manifestiert. Die Arbeitsteilung beschränkte sich auf die Unterscheidung gesellschaftlich notwendiger Tätigkeiten, die später in der Form des Berufs zusammengefaßt wurden, ohne aber die Inhalte dieser von der Tradition bestimmten Tätigkeiten zu berühren. Die Teilung der gesellschaftlichen Arbeit bestand in einer *gesellschaftlichen Arbeitsteilung*, nicht in einer Fragmentierung

⁵⁶ Kuchenbuch/Sokoll (1990) warnen daher vor der Gefahr des Modernismus in soziologischen Theorien der Arbeit: „Sie besteht darin, den uns heute geläufigen Begriff der Arbeit auf frühere Epochen zu übertragen, denen dieser Begriff fremd war. ‚Arbeit‘ schlechthin, d.h. als Kollektivsingular für *alle* Formen der Erwerbstätigkeit zum Zwecke der Sicherung des Lebensunterhalts ist eine moderne Kategorie, die im Grunde erst auf den industriellen Kapitalismus anwendbar ist.“ (26). Der Verweis auf den modernen Charakter des Arbeitsbegriffs findet sich bereits in den Marxschen Grundrissen: „Arbeit scheint eine ganz einfache Kategorie. Auch die Vorstellung derselben in dieser Allgemeinheit – als Arbeit überhaupt – ist uralte. Dennoch, ökonomisch in dieser Einfachheit gefaßt, ist ‚Arbeit‘ eine ebenso moderne Kategorie, wie die Verhältnisse, die diese einfache Abstraktion erzeugen.“ (Marx 1858/1974b: 24).

der für die gesamtgesellschaftliche Produktion notwendigen Tätigkeiten. Idealtypisch für die vorindustrielle Arbeit waren Tätigkeiten in der Landwirtschaft sowie handwerkliche Tätigkeiten. Je nach gesellschaftlichen Bedingungen wurden diese Tätigkeiten in der Form von Sklavenarbeit, Fronarbeit oder selbständiger, freier Tätigkeit geleistet.

Ganzheitlichkeit der Arbeit bedeutete vor allem die Ganzheitlichkeit der Produktion von Gütern: so wie in der Landwirtschaft alle Tätigkeiten, die auf einem Hof angefallen sind, von denselben Personen bzw. Familien ausgeführt wurden, so bearbeitet der städtische Handwerker sein Produkt modern gesprochen entlang der gesamten Wertschöpfungskette bis hin zur Distribution⁵⁷. Die Ganzheitlichkeit der vorindustriellen Arbeit bestimmt damit auch die *Grenzen* der gesellschaftlichen Produktion, die zusätzlich noch durch die Dominanz der Tradition und Konvention als Regulierungsmechanismus der Arbeitsinhalte beschränkt wurde. Das für die Produktion notwendige Wissen wurde in der Form von Erfahrungswissen im Arbeitsprozeß an die folgenden Generationen weitergegeben, so daß eine Kodifizierung dieses Arbeitswissens weitgehend ausblieb. Die gesellschaftlichen Tätigkeiten wurden bestimmt durch den Kampf mit der Natur, die den Rhythmus der Arbeit wie auch die Grenzen deren Ertrags bestimmte.

Der Idealtypus vorindustrieller Arbeit ist die *manuelle Arbeit* unter Verwendung einfacher Arbeitsmittel. Durch die kaum vorhandene Arbeitsteilung sowie die geringe Technisierung der einzelnen Tätigkeiten besaß die vorindustrielle Arbeit eine sehr geringe Produktivität. Trotz eines hohen Arbeitsvolumens wurde kaum ein Überschuß über das gesellschaftlich notwendige Produkt hinaus erwirtschaftet⁵⁸, die verausgabte Arbeitszeit war damit zu großen Teil *gesellschaftlich not-*

⁵⁷ Der Begriff der Ganzheitlichkeit ist hier nur als idealtypisches Abgrenzungsmerkmal zu verstehen: natürlich gab es auch in der vorindustriellen Produktion Arbeitsteilung in dem Sinne, daß bestimmte Personen(gruppen) bestimmte Arbeiten verrichten mußten. Dennoch ist dies eher ein Aspekt der gesellschaftlichen als der betrieblichen Arbeitsteilung, da der Arbeitsprozeß selbst noch nicht der Hauptgegenstand der Arbeitsorganisation war.

⁵⁸ Die immensen Reichtümer der herrschenden Gruppen in verschiedenen vorindustriellen Gesellschaften scheinen diesem Argument zu widersprechen. Dennoch gilt das Gesagte für die Masse der jeweiligen Bevölkerungen, deren Lebensstandard von der geringen Produktivität geprägt war.

wendige Arbeitszeit. Der manuelle Einsatz von Arbeitskraft vor dem Hintergrund des vorhandenen Erfahrungswissens sowie die Länge der Arbeitszeit, die sowohl in der Landwirtschaft als auch im Handwerk weitgehend von den natürlichen Gegebenheiten bestimmt war, waren die entscheidenden Produktionsfaktoren der vorindustriellen Epoche.

Arbeit im Sinne zielgerichteter manueller Kraftanstrengung stellte neben dem Boden die einzige Quelle gesellschaftlichen Reichtums dar⁵⁹. Als solche war sie die Bedingung privaten Eigentums. Die Schaffung von Privateigentum war direkt und für alle sichtbar mit Arbeit verbunden, sei es die eigene Arbeit oder die Arbeit anderer. *Eigentum* hat seine Quelle im durch Arbeit über die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit hinaus geschaffenen Mehrwert, der entweder selbst akkumuliert oder von Dritten angeeignet wird. Der Begriff der Ausbeutung, definiert als die physische Aneignung des durch Arbeit anderer geschaffenen Mehrwerts, wird damit zur zentralen sozioökonomischen Kategorie der vorindustriellen Gesellschaft⁶⁰.

⁵⁹ Folgerichtig haben noch die Physiokraten die Landwirtschaft als den einzigen produktiven Bereich gesellschaftlicher Tätigkeiten identifiziert (vgl. Jonas 1981: 46-53).

⁶⁰ Marx/Engels (1848/1972) unterscheiden die Ausbeutung in der Agrargesellschaft von der spezifischen Form der Ausbeutung in der industriell-kapitalistischen Gesellschaft wie folgt: „Die Bourgeoisie, wo sie zur Herrschaft gekommen, hat alle feudalen, patriarchalischen, idyllischen Verhältnisse zerstört. Sie hat die buntscheckigen Feudalbande, die den Menschen an seinen natürlichen Vorgesetzten knüpften, unbarmherzig zerrissen und kein anderes Band zwischen Mensch und Mensch übriggelassen als das nackte Interesse, als die gefühllose ‚bare Zahlung‘. Sie hat die heiligen Schauer der frommen Schwärmerei, der ritterlichen Begeisterung, der spießbürgerlichen Wehmut in dem eiskalten Wasser egoistischer Berechnung ertränkt. Sie hat die persönliche Würde in den Tauschwert aufgelöst und an die Stelle der zahllosen verbrieften und wohlerworbenen Freiheiten, die eine gewissenlose Handelsfreiheit gesetzt. Sie hat, mit einem Wort, an die Stelle der mit religiösen und politischen Illusionen verhüllten Ausbeutung die offene, unverschämte, direkte, dürre Ausbeutung gesetzt.“ (464f.). Marx selbst hat allerdings in seiner Analyse der Lohnform gezeigt, daß die kapitalistische Form der Ausbeutung mindestens ebenso verschleiert ist wie die feudalistische. Ich halte die Ausbeutung in der Agrargesellschaft sogar für direkter und unmittelbarer, da die fremde Verfügungsgewalt über die geschaffenen Werte für denjenigen, der die Produktion von Anfang bis Ende kontrolliert hat, ein viel konkreteren Eingriff in die Eigentumsrechte darstellt als für den Teilarbeiter im großbetrieblichen Zusammenhang, dessen Ausbeutung durch die formale Gleichheit der Vertragssubjekte im Arbeitsvertrag überdeckt wird.

Entscheidend für die Analyse der Entwicklung von Arbeitstypen ist der Zusammenhang von Ganzheitlichkeit und Produktivität der Arbeit. Die Dominanz von Tradition und Konvention bedingt die geringe wirtschaftliche Dynamik der vorindustriellen Gesellschaft, da für technische Innovationen sowohl die gesellschaftlichen Anreize als auch die wissenschaftlichen Grundlagen fehlen. Die Selbstgenügsamkeit der agrarischen Gesellschaft hat ihre Kehrseite in einem geringen gesellschaftlichen Mehrprodukt, wodurch dem Verteilungsspielraum des Reichtums enge Grenzen gesetzt werden. Da Werte zunächst produziert werden müssen, um sie anschließend verteilen zu können, erklärt sich der niedrige Lebensstandard des Großteils der Bevölkerung in der vorindustriellen Gesellschaft aus der geringen Produktivität der Arbeit. Erfahrungswissen, wie es bis zur wissenschaftlich-technischen Revolution die vorherrschende Form des Arbeitswissens dargestellt hat, ist keine innovative Wissensform. Da es weitgehend in der Tradierung von Kenntnissen und Arbeitsvollzügen seinen Ausdruck findet, *reproduziert* es zugleich die vorherrschenden Strukturen gesellschaftlicher Arbeit. Die Wertschätzung der Tradition geht mit einer tiefen Skepsis gegenüber Innovationen nicht nur technischer, sondern auch gesellschaftlicher Art einher. Die Kodifikation von Regeln erfaßt z.B. im Handwerk allenfalls die Form, nicht aber den konkreten Inhalt der Arbeitstätigkeiten. Das Produktionswissen existiert nicht in schriftlicher Form, sondern muß von Generation zu Generation weitergegeben werden. *Wissen* ist in vorindustrieller Zeit eine *subjektive Kategorie*, welche aus gesellschaftlichen Gründen der Objektivierung entzogen bleibt.

Die Objektivierung des gesellschaftlich vorhandenen Wissens ist aber die notwendige Voraussetzung der Steigerung seiner Produktivkraft. Nur kodifiziertes Wissen kann einer systematischen Bearbeitung unterzogen werden, in einzelne Bestandteile zerlegt und wieder neu zusammengesetzt werden. Nur durch schriftliche Fixierung und der dadurch möglichen Systematisierung kann ein Funktionssystem entstehen, welches sich stellvertretend für die Gesellschaft mit der systematischen Weiterentwicklung des vorhandenen Wissens und der Schöpfung zusätzlichen Wissens beschäftigt. Eine weitere Voraussetzung der Produktivitätssteigerung ist, daß die Gesellschaft bereit ist, bestimmte Personen von der Notwendigkeit direkter, körperlicher Arbeit zu befreien und aus einem gesellschaftli-

chen Mehrwertfonds zu entlohnern. Da Arbeit und Boden in der vorindustriellen Gesellschaft die einzigen Quellen von Mehrwert darstellten, bedeutet dies zunächst eine Investition in die Zukunft mit ungewissem Ausgang.

Der Begriff der *Zukunft* als Ziel des gesellschaftlichen Fortschritts war in den stationären Agrargesellschaften weitgehend unbekannt und besaß durch die herrschende Vorstellung einer zyklischen Wiederkehr der Naturereignisse auch wenig Sinn⁶¹. Dies macht deutlich, wie umfassend die wissenschaftlich-technische Revolution die Arbeits- und Lebensbedingungen der Menschen verändert hat. Der Aufstieg des Wissens zum Produktionsfaktor ist untrennbar mit der Idee gesellschaftlichen Fortschritts verbunden. Comtes Dreistadiengesetz ist ein charakteristisches Beispiel für diese neue, auch in die soziologische Theorie einfließende Sichtweise: während im theologischen und auch im metaphysischen Stadium keine Idee gesellschaftlichen Fortschritts existierte, realisiert sich im positiven Stadium die menschliche Vernunft in der Herrschaft von Wissenschaft und Technik:

„Suivant cette doctrine fondamentale, toutes nos spéculations quelconques sont inévitablement assujetties, soit chez l'individu, soit chez l'espèce, à passer successivement par trois états théoriques différents, que les dénominations habituelles de théologique, métaphysique et positif pourront ici qualifier suffisamment, pour ceux, du moins, qui en auront bien compris le vrai sens général. Quoique d'abord indispensable, à tous égards, le premier état doit désormais être toujours conçu comme purement provisoire et préparatoire; le second, qui n'en constitue réellement qu'une simple destination transitoire, afin de conduire graduellement au troisième; c'est en celui-ci, seul pleinement normal, que consiste, en tous genres, le régime définitif de la raison humaine.“ (Comte 1844/1956: 4)

Obwohl die beiden vorhergehenden Stadien letztlich den Weg für das positive Stadium bereiten, geschieht dies nicht im Bewußtsein gesellschaftlichen Fortschritts, sondern dadurch, daß das metaphysische Stadium die stationären Gewißheiten des theologischen Stadiums auflöst und damit den Boden für eine neue,

⁶¹ So lautet zumindest die Diagnose der einschlägigen sozialwissenschaftlichen Zeittheorien (vgl. z.B. Hohn 1984, Richter 1991).

gesamtgesellschaftliche Sinngebung bereitet, die sich in der *Kodifizierung* wissenschaftlicher Erkenntnisse herauskristallisiert.

4.1.2 Industrielle Arbeit

Die Entwicklung der industriellen Arbeit zum vorherrschenden Typus von Arbeit war die Folge der Industrialisierung der gesellschaftlichen Produktion. Neben die physische Verausgabung von Arbeitskraft treten nun die naturwissenschaftlichen Erkenntnisse und die Akkumulation von Kapital als Produktionsfaktoren. Auf der Basis der existierenden *gesellschaftlichen* Teilung der Arbeit kommt es zu einer *betrieblichen* Teilung der Arbeit, die in der für die industrielle Arbeit typischen, wenn auch zu keiner Zeit quantitativ überwiegenden *repetitiven Teilarbeit* vor allem in der Form von *Maschinenbedienung* ihren Höhepunkt findet.

Die betriebliche Teilung der Arbeit ist eng mit dem Aufstieg von Kapital und Wissenschaft als Produktionsfaktoren verbunden. Als Grundlage dient einerseits eine entsprechende Konzentration von fixem Kapital und Arbeitskraft, die damit an einem festen Ort, dem Betrieb, zusammengefaßt werden können. Durch diese Konzentration der Produktionsfaktoren ergibt sich die Möglichkeit der Aufteilung des ganzheitlichen Arbeitsprozesses in verschiedenen Teiltätigkeiten, die von entsprechend spezialisierten Arbeitskräften effektiver und schneller ausgeführt werden können⁶².

Auf der Grundlage dieser *Rationalisierung des Arbeitsprozesses* im engeren Sinne erfolgt dann in einem zweiten Schritt die *Rationalisierung der Arbeitsmittel* durch die Anwendung von Wissenschaft und Technik auf den Produktionsprozeß. Indem

⁶² Dies ist der Kern von Adam Smith' Erklärung des „Reichtums der Nationen“ (Smith 1776/1937): durch die Intensivierung der Arbeitsteilung steigt die Produktivität so stark an, daß der entstehende Mehrwert weit über das für ganzheitliche Produktion übliche Maß hinausgeht. Braverman (1974) hat in seiner Interpretation der Geschichte gesellschaftlicher Arbeitsteilung allerdings zurecht darauf hingewiesen, daß die Steigerung des Mehrwerts vor allem dem Kapital zugute gekommen ist, da sie wesentlich auf der Möglichkeit der Senkung der Löhne für die arbeitsteiligen Tätigkeiten beruht hat.

die Funktion der Kraftübertragung auf die Arbeitsmittel übergeht, verliert der Faktor Arbeitskraft einen wesentlichen Bestandteil seiner gesellschaftlichen Dominanz. In seiner Form als Maschinensystem übernimmt das durch wissenschaftlich-technische Innovationen revolutionierte Arbeitsmittel die Führung des gesellschaftlichen Produktionsprozesses aus den Händen der Arbeitskraft⁶³:

„Als Maschinerie erhält das Arbeitsmittel eine materielle Existenzweise, welche Ersetzung der Menschenkraft durch Naturkräfte und erfahrungsmäßiger Routine durch bewußte Anwendung der Naturwissenschaft bedingt. In der Manufaktur ist die Gliederung des gesellschaftlichen Arbeitsprozesses rein subjektiv, Kombination von Teilarbeitern; im Maschinensystem besitzt die große Industrie einen ganz objektiven Produktionsorganismus, den der Arbeiter als fertige materielle Produktionsbedingung vorfindet. In der einfachen und selbst in der durch Teilung der Arbeit spezifizierten Kooperation erscheint die Verdrängung des einzelnen Arbeiters durch den vergesellschafteten immer noch mehr oder minder zufällig. Die Maschinerie, mit einigen später zu erwähnenden Ausnahmen, funktioniert nur in der Hand unmittelbar vergesellschafteter oder gemeinsamer Arbeit. Der kooperative Charakter des Arbeitsprozesses wird jetzt also durch die Natur des Arbeitsmittels selbst diktierte technische Notwendigkeit.“ (Marx 1867/1974a: 407)

Die Verwissenschaftlichung des Arbeitsprozesses macht dessen Planung und Kontrolle zu den entscheidenden Aufgaben gesellschaftlicher Produktion. Da sich das technisierte Produktionssystem der Übersicht und damit auch der Möglichkeit

⁶³ Paulinyi (1989) beschreibt diesen Prozeß in seiner Analyse der Industriellen Revolution sehr anschaulich als Übergang von der „Hand-Werkzeug-Technik“ zur „Maschinen-Werkzeug-Technik“, der den entscheidenden Schritt in der Industrialisierung gesellschaftlicher Produktion darstellt: „Der Trend der technischen Entwicklung besteht aus diesem Blickwinkel in der Übertragung einzelner Funktionen vom Menschen auf technische Vorrichtungen. In diesem Jahrtausende währenden Prozeß der *Technisierung* (...) gibt es zwei Funktionsübertragungen vom Menschen auf technische Vorrichtungen, die sehr deutlich zwei technisch prinzipiell unterschiedliche Handlungen der Formveränderung markieren: *die Übertragung der Funktionen des Haltens und Führens sowohl des Werkstückes als auch des Werkzeuges vom Menschen auf eine technische Vorrichtung*. Dadurch verändert sich die Technik der Formveränderung von einer *Hand-Werkzeug-Technik* in eine *Maschinen-Werkzeug-Technik*“ (Paulinyi 1989: 22).

der Kontrolle durch die einzelne Arbeitskraft entzieht, ist es notwendig, diese Aufgaben aus dem eigentlichen Arbeitsprozeß herauszulösen und eigens dafür zuständigen und ausgebildeten Spezialisten zu übertragen. Es kommt somit im Zuge der Industrialisierung der Produktion zu der Entwicklung, die Braverman (1974) später als die Trennung von Planung und Ausführung bezeichnet hat. Diese idealtypisch auch als Trennung von geistiger und körperlicher Arbeit beschriebene Entwicklung (vgl. Sohn-Rethel 1989) führte zu einer Tendenz der Polarisierung gesellschaftlicher Arbeit. Während auf der einen Seite die Produktionsarbeiter weitgehend auf ihre Rolle als manuelle *Arbeitskraft* reduziert wurden, entstand auf der anderen Seite eine neue Gruppe von Beschäftigten, die, von der direkten körperlichen Arbeit befreit, die *Steuerung* und *Kontrolle* des Arbeitsprozesses übernahmen.

Diese Tendenz der Polarisierung gesellschaftlicher Arbeit kann als ein Prozeß der *doppelten Abstraktifizierung* von Arbeit interpretiert werden. Auf der Ebene der manuellen Arbeit besteht diese Abstraktifizierung wesentlich darin, daß ihr Beitrag zur gesellschaftlichen Produktion zunehmend von allen planerischen Kompetenzen bereinigt wird, so daß sie letztlich auf ihre Rolle als anonymer Funktionsträger im Rahmen eines scheinbar automatisch ablaufenden Prozesses reduziert wird. Während die Planung und Steuerung der Produktion hinter ihrem Rücken und über ihren Köpfen stattfindet, d.h. von wissenschaftlich-technischem Personal in räumlich getrennten Büros geleistet wird, verrichten die manuellen Arbeiter jene „Arbeit sans phrase“, die von Marx idealtypisch als abstrakte Arbeit bezeichnet worden ist.

Wenn oben für die vorindustrielle Arbeit der Einsatz von Arbeitskraft und die aufgewendete Arbeitszeit als entscheidende Faktoren genannt wurden, so kommt durch die Industrialisierung des Produktionsprozesses ein zusätzlicher Faktor hinzu: die technische Realisierung naturwissenschaftlicher Erkenntnisse und die dadurch immens steigende *Produktivität* der Arbeit. Für Marx, der den Charakter der Maschinerie als fixes Kapital betont, besteht die besondere Qualität industrieller Produktion darin, daß jetzt nicht mehr nur die lebendige Arbeit, sondern in zunehmendem Maße auch die bereits vergegenständlichte Arbeit als Produktionsfaktor genutzt wird. Marx bezieht das technisierte Produktionssystem und die ma-

nuelle Arbeit der Industriearbeiter letztlich auf eine gemeinsame gesellschaftliche Grundlage: den durch die verausgabte gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit bestimmten *Tauschwert*. Die steigende Produktivität beruht auf einer Reduktion der für die gesamtgesellschaftliche Produktion benötigten Arbeitszeit. Wissen ist also für Marx kein eigener Produktionsfaktor⁶⁴, sondern eine Form gesellschaftlicher Arbeit, die auf der Grundlage der Arbeitsteilung entstanden ist.

Während bei Marx die abstrakte Arbeit die einzige Quelle des gesellschaftlichen Reichtums und damit auch des Eigentums, welches auf der privaten Aneignung der Produkte gesellschaftlicher Arbeit beruht, darstellt, sieht Taylor (1911/1967) in der Trennung von Planung und Ausführung auf der Basis wissenschaftlicher Methoden den entscheidenden Beitrag der industriellen Produktionsweise zum *gesellschaftlichen Fortschritt*. Da die Anwendung der wissenschaftlichen Erkenntnisse auf den Arbeitsprozeß für dessen explosiv wachsende Produktivität verantwortlich ist, treten diese als eigenständiger Produktionsfaktor neben die abstrakte Verausgabung von Arbeitskraft und die Akkumulation von Kapital.

Wenn Wissen neben Arbeit zur zweiten Quelle gesellschaftlichen Reichtums und damit zu einer Basis des Eigentums wird, hat dies weitreichende Konsequenzen für den Stellenwert des Ausbeutungsbegriffs als zentraler analytischer Kategorie der industriellen Gesellschaft. Wissen und Arbeit stellen unterschiedliche gesellschaftliche und individuelle Ressourcen dar. Privates Eigentum hat seine Grundlage daher nicht mehr notwendigerweise in der Aneignung der Arbeit anderer, sondern kann ebenso in der produktiven Anwendung individueller Wissensressourcen⁶⁵ bzw. der Organisierung von Wissen als Arbeit gegründet sein. Der Prozeß der doppelten Abstraktifizierung von Arbeit hat eine Erosion des Ausbeutungsbegriffs als gesellschaftstheoretische Kategorie zur Folge. Da nicht mehr eindeutig unterschieden werden kann, ob die steigende Produktivität dem Faktor

⁶⁴ In Abschnitt 4.1.4 wird die Marxsche Analyse des Verhältnisses von Wissen und Arbeit genauer betrachtet.

⁶⁵ Seit Bourdieu (1979) hat sich hierfür der Begriff des „kulturellen Kapitals“ etabliert. Auf die Implikationen der Erweiterung des Kapitalbegriffs für die Sozialstrukturanalyse werde ich in Kapitel 5 näher eingehen. Hier geht es zunächst nur darum, zu fragen, ob Wissen getrennt von Arbeit als eigenständige Ressource konzipiert werden kann.

Arbeit, dem Faktor Wissen oder dem Faktor Kapital als organisierender Instanz der Vermittlung von Arbeit und Wissen zugeschrieben werden kann, wird die Kategorie der Ausbeutung in der Folge der Verwissenschaftlichung des Produktionsprozesses zunehmend diffuser.

Zwischen Kapital und Arbeit schiebt sich als neue gesellschaftliche Gruppe die „technische Intelligenz“, deren Stellung im Produktionsprozeß ambivalent ist. Im Verlauf der Industrialisierung der gesellschaftlichen Produktion wächst die Gruppe derjenigen, deren Stellung im Produktionsprozeß nicht mehr ausschließlich am Merkmal der abhängigen Beschäftigung festgemacht werden kann. Die Gleichsetzung von abhängiger Beschäftigung und Ausbeutung, die in den Anfängen der Industrialisierung so evident gewesen ist, wird mehr und mehr fragwürdig. Der Idealtypus industrieller Arbeit, so wie er von Marx beschrieben worden ist, verliert schon im weiteren Verlauf der Industrialisierung seine gesellschaftliche Dominanz zugunsten derjenigen Arbeitstätigkeiten, die entweder die Rahmenbedingungen der gesellschaftlichen Produktion sicherstellen oder für deren Planung und wissenschaftlich-technische Weiterentwicklung zuständig sind⁶⁶. In dem Maße, in dem das Maschinensystem die Führung des Produktionsprozesses übernimmt, werden die „geistigen“ Schöpfer (Ingenieure) sowie die Organisatoren (Manager) dieses Produktionsapparats zu den zentralen Figuren der industriellen Gesellschaft. Arbeit als solche, und mit ihr auch der Typus des manuellen Arbeiters, verliert im Laufe der Verwissenschaftlichung der Produktion zunehmend an Bedeutung. Die Gleichsetzung von Industriegesellschaft und Arbeitsgesellschaft, die die klassischen soziologischen Theorien geprägt hat, stimmt zwar noch insofern, als sich im Verlauf des ökonomischen Strukturwandels der Anteil der abhängig Beschäftigten immer weiter ausdehnt, aber nicht mehr im ursprünglichen Sinne der Reduktion des Arbeitsbegriffs auf den Idealtypus industrieller, also manuell-abstrakter Arbeit.

⁶⁶ Ich halte es für wichtig noch einmal darauf hinzuweisen, daß Marx keineswegs den in seiner Zeit *quantitativ* überwiegenden Typus von Arbeit in den Mittelpunkt seiner Überlegungen gestellt hat, sondern den für die sich entwickelnde industrielle Gesellschaft *qualitativ* zentralen Typus.

Bereits im Rahmen der quantitativen Ausdehnung des industriellen Sektors der Volkswirtschaft vollzieht sich eine qualitative Veränderung der Arbeitstätigkeiten, die ohne eine Neubestimmung des Verhältnisses von Arbeit und Wissen nicht mehr erklärt werden kann. Die Analyse industrieller Arbeit, wie sie bei Marx ihren theoretischen Höhepunkt erreicht hat, dient als Grundlage der Konstruktion von Idealtypen der neuen Arbeitsformen. Anstatt diese unter die Residualkategorie der „postindustriellen“ Arbeit zu subsumieren, soll im folgenden zwischen Dienstleistungsarbeit und Wissensarbeit unterschieden werden, um die Besonderheiten der verschiedenen Arbeitsformen jenseits ihrer negativen Abgrenzung zur industriellen Arbeit deutlich zu machen.

4.1.3 Dienstleistungsarbeit

Folgt man Claus Offe (Offe 1983, Berger/Offe 1980), dann unterscheidet sich die Arbeit im Dienstleistungsbereich von der industriellen Arbeit dadurch, daß sie eigenen Rationalitätskriterien unterliegt (vgl. oben Kapitel 3). Diese eigene Rationalität besteht vor allem darin, daß die Dienstleistungsarbeit sich den klassischen Kriterien industrieller Arbeit, nämlich exakter Leistungsmessung und Zwang zur Produktivitätssteigerung, durch ihren reflexiven Charakter entziehen kann. *Reflexiv* nennt Offe die Dienstleistungsarbeit, weil sie nicht auf der Ebene direkter, materieller Güterproduktion ansetzt, sondern auf einer höheren Ebene deren Verlauf sichert. Entsprechend dieser Abgrenzung gehören zum Bereich der Dienstleistungsarbeit alle Tätigkeiten, die nicht mit der unmittelbaren Produktion von Gütern beschäftigt sind. Dazu zählen sowohl die Funktionen, die indirekt mit der materiellen Güterproduktion verbunden sind (Forschung und Entwicklung, Vertrieb, Verwaltung etc.) als auch darüber hinaus alle Bereiche menschlicher Tätigkeiten, deren Endprodukt kein Gut, sondern eine Dienstleistung ist (Erziehung, Bildung, Öffentlicher Dienst, Gesundheitswesen; aber auch persönliche Dienstleistungen, Reparaturhandwerk etc.).

Das Problem dieser *funktionalen* Definition von Dienstleistungsarbeit liegt nach meiner Auffassung darin, daß weder vom Endprodukt noch vom Arbeitsprozeß

her eine eindeutige Unterscheidung von industrieller Arbeit und Dienstleistungsarbeit möglich ist. So führt die Einteilung anhand der Art der Tätigkeit zu der klassischen Trennung von körperlicher und geistiger Arbeit, die z.B. für konsumorientiert, insbesondere aber für soziale Dienstleistungen unzutreffend ist⁶⁷. Die Unterscheidung anhand des Arbeitsprodukts führt zu der ebenso klassischen Trennung von produktiver und unproduktiver Arbeit, wobei als produktiv im engeren Sinne diejenigen Formen von Arbeit definiert werden, deren Ergebnis unmittelbar in ein dauerhaftes Produkt münden, im weiteren Sinne alle diejenigen Tätigkeiten, die zur Mehrwertproduktion beitragen, also unter den Bedingungen kapitalistisch organisierter Lohnarbeit geleistet werden. Beide Versuche der Abgrenzung der Dienstleistungsarbeit führen, wie die industriesoziologische und gesellschaftstheoretische Diskussion der letzten Jahrzehnte gezeigt hat, letztlich zu unbefriedigenden Ergebnissen⁶⁸.

Zum besseren Verständnis der theoretischen Anstrengungen, die eigene Rationalität der Dienstleistungsarbeit und ihre zunehmende Bedeutung für die Gesellschaftstheorie zu begründen, ist es daher notwendig, sich nicht nur mit den Ergebnissen, sondern auch mit den *Quellen* der Dienstleistungsproduktion zu beschäftigen (vgl. Häußermann/Siebel 1995: 134-174). Anhand dieses Kriteriums lassen sich die Dienstleistungen in konsumorientierte, produktionsorientierte und soziale Dienste unterscheiden. Bei den konsumorientierten Diensten handelt es sich weitgehend um diejenigen Funktionen, bei denen der direkte Kontakt zum Kunden im Vordergrund steht, sei es im Rahmen einer eigenständigen Leistung (z.B. Frisör, häusliche Dienste, Gastgewerbe) oder in einer Verkaufs- bzw. Beratungssituation

⁶⁷ Viele Dienstleistungstätigkeiten im Konsumbereich (Einzelhandel, Gaststätten, Hotels etc.) und Gesundheitsbereich (Krankenpflege, Altenpflege, Behindertenbetreuung, Chirurgie etc.) bestehen zu einem erheblichen, oft überwiegenden Bestandteil aus körperlicher Arbeit.

⁶⁸ Aus diesem Grund hat das BMBF im Jahr 1995 eine Initiative mit dem Titel „Dienstleistung 2000 plus“ ins Leben gerufen, der renommierte Industriesoziologen angehören. Diese sind ebenfalls der Auffassung, daß noch erheblicher theoretischer Klärungsbedarf hinsichtlich der Kategorie der Dienstleistung besteht. Empirisch-quantitative Untersuchungen, die auf der Basis der existierenden Konzepte von Dienstleistungsarbeit durchgeführt werden, halten diese Experten dagegen für zweitrangig (vgl. Baethge et al. 1997).

(z.B. Einzelhandel, freie Berufe). Produktionsorientierte Dienstleistungen übernehmen Funktionen für den Bereich der industriellen Güterproduktion (z.B. Forschung und Entwicklung, Distribution), wobei die Abgrenzung zu den konsumorientierten Diensten fließend ist, oft sogar dieselben Berufsgruppen oder gar Personen beide Formen von Dienstleistungen verrichten. Zum Bereich der sozialen Dienstleistungen zählen vor allem das Gesundheitswesen und verwandte Berufe.

In einem weiteren Abstraktionsschritt lassen sich die genannten drei Formen von Dienstleistungen auf zwei reduzieren, die wiederum allerdings nicht eindeutig voneinander getrennt werden können, indem man die konsumorientierten und sozialen Dienste zu der Kategorie der personenorientierten Dienstleistungen zusammenfaßt. Betrachtet man einzelne Bereiche von Dienstleistungsarbeit unter diesen Kriterien, ergeben sich allerdings auch hier erhebliche theoretische Probleme. So dient z.B. der Einzelhandel als letzter Schritt der Wertschöpfungskette der industriellen Güterproduktion, andererseits handelt es sich hierbei um das klassische Beispiel der personenorientierten Dienstleistung mit ihrer charakteristischen face-to-face Beziehung zum Kunden.

Als Ergebnis der Debatte um die Unterscheidung von Dienstleistungsarbeit und industrieller Arbeit läßt sich daher festhalten, daß es bis heute nicht gelungen ist, überzeugende Argumente für eine *eigene Rationalität der Dienstleistungsarbeit* zu finden. Der Begriff der Reflexivität liefert hierfür aber zumindest wichtige theoretische Anregungen, indem er die Ebenendifferenz der beiden Formen von Arbeit betont. Das Wachstum der Dienstleistungstätigkeiten ist eine Folge der Ausdifferenzierung gesellschaftlicher und betrieblicher Arbeitsteilung: die produktionsorientierten Dienstleistungen sind dabei als Ergebnis der Trennung von Planung und Ausführung direkt mit dem Prozeß der Industrialisierung von Arbeit verbunden, während die personenorientierten Dienstleistungen wesentlich auf der steigenden Komplexität des gesellschaftlichen Zusammenhangs beruhen. Wenn Gesundheit, soziale Sicherung, Bildung und Erziehung etc. nicht mehr im Rahmen der Familie geleistet werden (können), sondern eigens dafür geschaffenen Institutionen übertragen werden, die nach jeweils eigenen, sich zum Teil widersprechenden Kriterien ihre Leistungen und vor allem auch ihre Zuweisungen optimieren wollen, wächst der Anteil der „reflexiven“ Arbeit überproportional an.

Die Erweiterung der Arbeitsteilung aufgrund der fortschreitenden funktionalen Differenzierung der Gesellschaft in verschiedene, nach einer eigenen Logik funktionierenden Teilbereiche ist daher eine wesentliche Triebkraft hinter dem Wachstum der Dienstleistungsarbeit.

Die quantitative Dominanz des Dienstleistungssektors hat ihre Ursache in der *qualitativen Veränderung der gesellschaftlichen Arbeit*. Die Abstraktifizierung der Güterproduktion, die Bereinigung der manuellen Arbeit von ihren mentalen Bestandteilen, wie sie das Programm des Taylorismus idealtypisch repräsentiert, führt zu einem so starken Wachstum der Produktivität, daß ein immer größerer Teil der gesellschaftlichen Arbeit außerhalb der direkten Güterproduktion geleistet werden kann.

Diese Entwicklung wird aber nicht nur möglich, sondern zugleich notwendig für das Bestehen des kapitalistischen Wirtschaftssystems, da eine immer weiter rationalisierte und standardisierte Güterproduktion zunehmend auf funktionale Rahmenbedingungen angewiesen ist. Je intensiver die Produktionsökonomie in den Betrieben organisiert wird, desto wichtiger wird die Seite der Marktökonomie, deren anarchische Kräfte nicht der betrieblichen Kontrolle unterworfen werden können⁶⁹. Da aber erst die Realisierung der Werte auf dem Markt über den Produktionserfolg entscheidet, muß mehr und mehr gesellschaftliche Arbeit an den *Schnittstellen* von Produktion und Markt aufgewendet werden.

Der Prozeß der Arbeitsteilung vollendet sich nicht in der Trennung von industrieller Arbeit und Dienstleistungsarbeit, sondern führt darüber hinaus gerade im Bereich der Dienstleistungstätigkeiten zu einer weiteren, internen Differenzierung. Es kommt hier zu einer zunehmenden Polarisierung von einfachen und qualifizierten Diensten, die sowohl von den erzielten Einkommen als auch von den Arbeitsbedingungen her die Unterschiede im Bereich der industriellen Arbeit weit

⁶⁹ Zu der Unterscheidung von Produktionsökonomie und Marktökonomie vgl. Sohn-Rethel 1989 und Brandt et al. 1978.

übertrifft⁷⁰. Dienstleistungsarbeit ist somit im Vergleich zur industriellen Arbeit zu der wesentlich *heterogeneren* Form gesellschaftlicher Arbeit geworden.

Für eine analytisch fruchtbare Unterscheidung verschiedener Formen gesellschaftlicher Arbeit ist die Differenzierung von Dienstleistungsarbeit und Industriearbeit nur der erste Schritt. Ich möchte daher im folgenden idealtypisch drei Formen von Arbeit unterscheiden, die sich empirisch zwar nicht immer sauber trennen lassen, als soziologische Kategorien jedoch einen wesentlichen Beitrag zum Verständnis gesellschaftlichen Wandels liefern können. Neben der industriellen Arbeit, wie sie oben als Idealtypus beschrieben worden ist, werde ich als *Dienstleistungsarbeit* alle gering qualifizierten, quasi-manuellen Formen von Arbeit mit entsprechend restriktiven Arbeitsbedingungen und niedrigen Einkommen bezeichnen, die nicht in der direkten Güterproduktion, sondern auf einer „reflexiven“ Ebene geleistet werden. Davon abgegrenzt bezeichnet der Begriff *Wissensarbeit* alle qualifizierten, überwiegend mentalen Tätigkeiten mit erweiterten Handlungsspielräumen und (in der Regel) höheren Einkommenschancen⁷¹.

⁷⁰ Dies hat zur Folge, daß die Polarisierung der gesellschaftlichen Arbeit im Verlauf der „De-Industrialisierung“ nicht etwa abnimmt, sondern im Gegenteil tendenziell wächst. So sind die im Dienstleistungsbereich erzielbaren Einkommen weit stärker gespreizt als die Löhne der Industriebeschäftigten, wodurch die Schere zwischen Spitzenverdienern und Geringverdienern beim Übergang zur Dienstleistungsgesellschaft immer größer wird. Am Beispiel der Einkommensentwicklung in den USA läßt sich empirisch zeigen, daß der Rückgang der Industriebeschäftigten mit einem deutlich Rückgang des Medianverdiensts von gering qualifizierten Arbeitnehmern einhergeht, während hochqualifizierte Beschäftigte starke Einkommenszuwächse zu verzeichnen haben (vgl. Wolff 1997, Werner 1997; zusammenfassend Egloff 1997). Manuel Castells (1996) sieht als wichtigste sozialstrukturelle Folge der Deindustrialisierung der amerikanischen Wirtschaft daher das Wachstum eines neuen „Angestelltenproletariats“.

⁷¹ Diese idealtypische Unterscheidung von Dienstleistungsarbeit und Wissensarbeit ist angelehnt an die in der US-amerikanischen Debatte etablierte Unterscheidung von „encounters“ (Begegnungen) und „professional work“. Während Dienstleistungsarbeit vor allem aus zahlreichen, oft extrem kurzen Kundenkontakten (z.B. Gastgewerbe, Einzelhandel) besteht und so durchaus als repetitive Teilarbeit charakterisiert werden kann, zeichnet sich die Wissensarbeit durch auf spezifischer Expertise basierende, langfristige Kundenbeziehungen bzw. Teamstrukturen aus, wobei das Vertrauen in die Qualifikation der Experten eine entscheidende Rolle spielt (z.B. Unternehmensberater, Anwälte, Vermögensberater und andere freie Berufe; aber auch Wissenschaftler, Forscher, Ärzte, Apotheker etc.). Das Problem dieser Unterscheidung von Dienstleistungsarbeit und Wissensarbeit liegt allerdings

4.1.4 Wissensarbeit

Die Kategorie der Wissensarbeit kann meiner Überzeugung nach dazu beitragen, die theoretische Analyse der Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit aus ihrer unfruchtbaren Gegenüberstellung von Industriearbeit und Dienstleistungsarbeit zu lösen. Die am Ende des vorherigen Abschnitts vorgestellte Definition kann dabei natürlich nur als Ausgangspunkt dienen. Bevor der Idealtypus der Wissensarbeit als Form gesellschaftlicher Arbeit bezeichnet werden kann, ist es daher notwendig, die bisherigen gesellschaftstheoretischen und industriesoziologischen Versuche, sich dem Phänomen der Wissensarbeit zu nähern, kurz zu resümieren. Entsprechend der idealtypischen Methode sollen dabei allerdings nur die besonders spezifischen Merkmale der verschiedenen Definitionen hervorgehoben werden, um den Vergleich mit den traditionellen Begriffen von Arbeit wie auch mit der zu entwickelnden eigenen Definition von Wissensarbeit zu illustrieren. Im weiteren Verlauf dieses Kapitels wird daher zunächst der Begriff der Wissensarbeit als industriesoziologische Kategorie (4.2) und danach als gesellschaftstheoretische Kategorie (4.3) thematisiert.

Da die Intention dieser Untersuchung wesentlich eine theoretische ist, geht es in beiden Schritten darum, die verschiedenen Konzepte der soziologischen Analyse von Wissensarbeit als Form gesellschaftlicher Arbeit idealtypisch zu rekonstruieren.

darin, daß ein relativ großer Anteil der „reflexiven“ Tätigkeiten gar nicht im direkten Kundenkontakt stattfindet, und zwar sowohl in hochqualifizierten als auch in gering qualifizierten Bereichen. Sowohl encounters als auch professional work bezeichnen nur Ausschnitte der gesellschaftlichen Arbeit. Im Gegensatz zur industriellen Arbeit ist beiden Formen von Arbeit allerdings gemeinsam, daß bei ihnen die prinzipielle Notwendigkeit von zusätzlichen außerfachlichen Qualifikationen wie Kommunikationsfähigkeit, sozialen Kompetenzen etc. besteht, da sie in der Regel hauptsächlich mit anderen Menschen (aber eben nicht nur Kunden, sondern auch Kollegen) zu tun haben und nicht mit Maschinen. Im Zuge der Informatisierung der gesellschaftlichen Arbeit gewinnt aber auch das Argument an Bedeutung, daß gerade die hochqualifizierten Arbeitskräfte z.B. in der Softwarebranche immer mehr den Status von entqualifizierten Maschinenbedienern einnehmen (vgl. Schmiede 1996) und damit zumindest im Bereich der Standardprogrammierung einer Tendenz der Proletarisierung unterworfen sind (vgl. Hartmann 1995).

ren. Dabei wird sich zeigen, daß es sich bei der Frage nach dem Zusammenhang von Wissen und Arbeit keineswegs um eine neue, „postindustrielle“ Fragestellung handelt, sondern das dieses Verhältnis die Soziologie der Arbeit bereits seit ihren Anfängen geprägt hat. Schon zu Beginn der Industrialisierung wurde von Theoretikern wie Saint-Simon und Comte die Zentralität des theoretischen Wissens und seiner Anwendung zum Zweck des gesellschaftlichen Fortschritts betont. Der „esprit positif“ der Naturwissenschaften, aber auch der entstehenden Sozialwissenschaften, galt als entscheidende Variable der industriellen Entwicklung und damit zugleich der Entwicklung der Gesellschaft insgesamt. Saint-Simon als erster Theoretiker der industriellen Gesellschaft (vgl. Aron 1964, Turner 1975, Kumar 1978, Jonas 1981) hat den Fortschritt durch Wissenschaft zur Grundlage seiner Gesellschaftstheorie erhoben, ohne allerdings inhaltlich auf die Problematik des Verhältnisses von Arbeit und Wissen einzugehen.

Marx steht in gewisser Weise in der Tradition Saint-Simons, wenn er die Rolle der Naturwissenschaften für die Revolutionierung der gesellschaftlichen Produktion hervorhebt. Im Gegensatz zu Saint-Simon und auch zu Comte, sieht Marx in dieser Entwicklung aber keine Versöhnung von Ordnung und Fortschritt, die durch die wissensbasierte Steigerung der Produktivität möglich geworden sei, sondern macht in seiner Analyse auf den prozessierenden Widerspruch zwischen den revolutionierten *Produktivkräften* und den kapitalistischen *Produktionsverhältnissen* aufmerksam. Während die Produktivkräfte prinzipiell Instrumente des gesellschaftlichen Fortschritts im Sinne der Verbesserung der Lebensbedingungen für alle gesellschaftlichen Schichten darstellen, werden ihnen durch die kapitalistische Form der Organisation der Produktion und der damit verbundenen Orientierung an der privaten Profitmaximierung anstatt am gesamtgesellschaftlichen Nutzen enge Grenzen gezogen, die, so Marx, nur durch eine den Produktivkräften entsprechende Revolutionierung der gesellschaftlichen Bedingungen der Produktion verändert werden können.

Die Entwicklung des theoretischen Wissens und seine technische Anwendung im Produktionsprozeß stellen für Marx einen *prozessierenden Widerspruch* dar, dessen Lösung die Revolutionierung der bestehenden sozialen Verhältnisse zur Voraussetzung hätte. Die kapitalistische Produktionsweise zeichnet sich nämlich da-

durch aus, daß sie die Anwendung des theoretischen Wissens im Arbeitsprozeß als ein Instrument gesellschaftlicher Herrschaft benutzt. Indem das naturwissenschaftliche Wissen das traditionelle Erfahrungswissen als Grundlage der Produktion ablöst, verstärkt es die Machtbasis des Kapitals gegenüber der lebendigen Arbeit.

Im Gegensatz zu dieser Auffassung gilt in den Theorien der Wissensgesellschaft das theoretische Wissen als ein Instrument der *gesellschaftlichen Emanzipation*. Sowohl Bell als auch Stehr sehen im Bedeutungszuwachs des Wissens eine Schwächung des Kapitals sowohl als Produktionsfaktor als auch als sozialstrukturelle Kategorie. Theoretisches Wissen wird hier als Machtbasis einer neuen gesellschaftlichen Schicht interpretiert, die sich dem Unterordnungsverhältnis von Arbeit und Kapital aufgrund ihrer spezifischen Ressourcen entziehen kann. Den gesellschaftstheoretischen Implikationen der Wissensarbeit soll aber zunächst eine Diskussion ihrer Bedeutung als industriesoziologische Kategorie vorangestellt werden, da die industriesoziologische Debatte die Grundlage der Theorie zur Entwicklung gesellschaftlicher Arbeit bildet. Auch hier muß sich die Darstellung auf die wichtigsten Analysen beschränken, so daß im folgenden nur drei Stufen der industriesoziologischen Diskussion näher untersucht werden: Taylors Programm der „wissenschaftlichen Betriebsführung“, Bravermans Kritik an Taylor anhand der Analyse der Entwicklung des Arbeitsprozesses im 20. Jahrhundert sowie schließlich die zentralen neueren, „posttayloristischen“ Konzepte der deutschen Industriesoziologie.

4.2 Wissensarbeit als industriesoziologische Kategorie

4.2.1 Taylors „Scientific Management“

Aus industriesoziologischer Perspektive war F.W. Taylor (1911/1967) der erste Theoretiker, der sich systematisch mit dem Zusammenhang von Wissen und Arbeit im Sinne der Verwissenschaftlichung des gesellschaftlichen Arbeitsprozesses beschäftigt hat. Taylors Programm des „Scientific Management“ bildet neben Marx' Analyse des kapitalistischen Arbeitsprozesses die zweite Basis der wissenschaftlichen Betrachtung gesellschaftlicher Arbeit⁷². Da Taylor im Gegensatz zu Marx aus der Perspektive des Managements argumentiert, steht die Steigerung des Unternehmenserfolgs im Mittelpunkt seiner Überlegungen. Diese wiederum ist wesentlich vom Wachstum der Arbeitsproduktivität abhängig. Da langfristig, so Taylor, sowohl die Unternehmer als auch die Beschäftigten vom Erfolg des Unternehmens profitieren (die ersten durch steigende Gewinne, die zweiten durch höhere Löhne und sichere Arbeitsplätze), sieht er keinen grundsätzlichen Interessengegensatz zwischen den Arbeitern und Unternehmern bzw. den diese auf betrieblicher Ebene zunehmend repräsentierenden Managern.

Die zentrale Aufgabe der Betriebsführung besteht daher in einem funktionierenden „matching“ zwischen den vorhandenen oder ausbildbaren Fähigkeiten der Arbeitskräfte, inklusive der entsprechend vorgenommenen Personalauswahl, und den diesen Fähigkeiten gemäß strukturierten Arbeitsaufgaben:

„If the above reasoning is correct, it follows that the most important object of both the workmen and the management should be the

⁷² Ökonomische Arbeitswerttheorien wurden selbstverständlich bereits vor Marx entwickelt, so z.B. von Adam Smith (1776/1937). Smith bezog sich dabei allerdings nur auf die Steigerung der Produktivität durch Arbeitsteilung, nicht auf die Folgen der Verwissenschaftlichung des Produktionsprozesses, die zu seiner Zeit noch gar nicht absehbar waren. In gewisser Weise thematisierte Smith damit zwar das Verhältnis von Arbeit und Wissen, jedoch nicht im Sinne der Anwendung des theoretischen Wissens als Produktionsfaktor.

training and development of each individual in the establishment, so that he can do (at his fastest pace and with the maximum of efficiency) the highest class of work for which his natural abilities fit him.” (Taylor 1911/1967: 12)

Unter der Voraussetzung einer grundsätzlichen Interessenkonvergenz von Arbeitern und Management stellt Taylor sich die Frage, warum es nicht zu einer harmonischen Zusammenarbeit der beiden Gruppen in Hinsicht auf eine Steigerung der betrieblichen Produktivität kommt. Er nennt vor allem drei Gründe die im Rahmen herkömmlicher Arbeitsbeziehungen dieser Zusammenarbeit im Weg stehen (vgl. Taylor 1911/1967: 15ff.): erstens die Furcht der Arbeiter vor Verlust ihres Arbeitsplatzes, falls die Produktivität stärker steigt als die Produktion und daher das betriebliche Arbeitsvolumen sinkt; zweitens die etablierten, veralteten Managementmethoden, die den Arbeitern Anreize bieten, möglichst ineffizient zu arbeiten, um ihre Interessen optimal zu vertreten; drittens, und das ist der entscheidende Grund, wird der Arbeitsprozeß im herkömmlichen System nicht nach wissenschaftlichen Kriterien, sondern nach überlieferten Daumenregeln („rule-of-thumb methods“) organisiert.

Das ausdrückliche Ziel Taylors ist die Ersetzung dieser Daumenregeln durch *wissenschaftliche Methoden*⁷³. Er ist überzeugt davon, daß, im Widerspruch zu den verschiedenen empirisch auffindbaren Formen der Arbeitsorganisation, ein „one best way“ der Organisation des Arbeitsprozesses existiert, der durch die wissenschaftliche Analyse der Arbeit identifiziert und kodifiziert werden kann:

„Owing to the fact that the workmen in all of our trades have been taught the details of the work by observation of those immediately around them, there are many different ways in common use for doing the same thing, perhaps forty, fifty, or a hundred ways of doing each act in each trade, and for the same reason there is a great variety in the implements used for each class of work. Now, among the

⁷³ Taylors „Principles of Scientific Management“, die hier als Grundlage dienen, lesen sich in weiten Teilen als Propagandaschrift seiner neuentwickelten Managementmethoden. Trotzdem, oder gerade deshalb, denke ich, daß darin die theoretischen Vorstellungen Taylors deutlicher zum Ausdruck kommen als in seinen anderen Schriften. Mit einer gewissen soziologischen Skepsis betrachtet, bilden sie die Essenz von Taylors Programm.

various methods and implements used in each element in each trade, there is always one method and one implement that is quicker and better than any of the rest. And this one best method and best implement can only be discovered or developed through a scientific study and analysis of all the methods and implements in use, together with accurate, minute, motion and time study. This involves the gradual substitution of science for rule of thumb throughout the mechanic arts.” (Taylor 1911/1967: 24f.)

Während auch in den effizientesten Formen traditioneller Arbeitsorganisation die Betriebsführung nur durch äußere Anreize auf die Arbeiter einwirken kann, erhält das Management im Rahmen der wissenschaftlichen Betriebsführung erstmals Einblick in die *inneren Strukturen des Arbeitsprozesses*. Die Funktionen der Planung und der Arbeitsvorbereitung werden aufgrund wissenschaftlicher Analysen aus dem eigentlichen Arbeitsprozeß gelöst und in den Händen des Managements konzentriert. Dieses übernimmt die Aufgabe der Kodifizierung des bisher verstreut vorhandenen Arbeitswissens und deren Übersetzung in exakte Arbeitsregeln. In Taylors Perspektive führt diese Entwicklung zu einer Entlastung der Arbeiter, die sich nun ihrer eigentlichen Aufgabe, der Ausführung des Arbeitsprozesses, widmen können:

„Under scientific management the ‘initiative’ of the workmen (that is, their hard work, their good-will, and their ingenuity) is obtained with absolute uniformity and to a greater extent than is possible under the old system; and in addition to this improvement on the part of the men, the managers assume new burdens, new duties, and responsibilities never dreamed of in the past. The managers assume, for instance, the burden of gathering together all of the traditional knowledge which in the past has been possessed by the workmen and then classifying, tabulating and reducing this knowledge to rules, laws, and formulae which are immensely helpful to the workmen in doing their daily work. (...) It is this combination of the initiative of the workmen, coupled with the new types of work done by the management, that makes scientific management so much more efficient than the old plan.” (Taylor 1911/1967: 36f.)

Die Trennung der *Planung* des Arbeitsprozesses von der *Ausführung* der Produktionstätigkeiten bildet den Kern des Taylorschen Programms. Indem die planerischen Bestandteile der Arbeit von den Arbeitern auf die Manager übergehen, wird

die Gestaltung des Arbeitsprozesses, die Arbeitsorganisation, zu einer Funktion des Managements. In der Trennung von Planung und Ausführung auf der betrieblichen Ebene wird die Trennung von geistiger und körperlicher Arbeit erstmals systematisch betrieben. Durch die Ablösung der Wissensbestandteile ausführender Arbeit verändert sich das betriebliche, aber auch das gesellschaftliche Verhältnis von Arbeit und Wissen. Während bisher das Wissen in seiner Form als Erfahrungswissen integraler Bestandteil aller Formen gesellschaftlicher Arbeit war, kommt es nun zu einer, zumindest idealtypischen, Aufspaltung vormals ganzheitlicher Arbeitsformen in real-abstrakte Arbeitstätigkeiten auf der einen Seite und reine Formen von Wissensarbeit, im Sinne der Bearbeitung und Kodifizierung von Wissen, auf der anderen Seite. Durch die systematische Trennung von Planung und Ausführung entsteht somit die Kategorie der *Wissensarbeit* als neuer gesellschaftlicher Typus von Arbeit.

Taylor sieht diese Entwicklung als die zentrale Komponente gesellschaftlichen Fortschritts, da die erzielbaren Produktivitätssteigerungen allen gesellschaftlichen Gruppen zugute kommen. Der Wandel zur Wissensgesellschaft, der hier zum erstenmal theoretisch-systematisch zum Thema wird, erscheint als die Verwirklichung der Vernunft im Arbeitsprozeß. Wissen in reiner Form wird zu einem gesellschaftlichen Produktionsfaktor, der das Verhältnis von Kapital und Arbeit entscheidend verändert. Mit der Durchsetzung der wissenschaftlichen Betriebsführung sind daher nicht nur betriebliche, sondern weitreichende gesellschaftliche Konsequenzen verbunden:

„It is no single element, but rather this whole combination, that constitutes scientific management, which may be summarized as: Science, not rule of thumb. Harmony, not discord. Cooperation, not individualism. Maximum output, in place of restricted output. The development of each man to his greatest efficiency and prosperity.”
(Taylor 1911/1967: 140)

Kern des “Scientific Managements” ist die wissenschaftliche Grundlegung des Arbeitsprozesses, die nicht nur aus der Sammlung und Systematisierung des em-

pirischen Erfahrungswissens der Arbeiter besteht⁷⁴. Entscheidend ist die Dekonstruktion und Neustrukturierung dieses Wissens auf der Basis der naturwissenschaftlichen Methoden.

4.2.2 Bravermans These der Degradierung der Arbeit im 20. Jahrhundert

Die Transformation des Arbeitsprozesses durch die Methoden des „scientific management“ ist der Ausgangspunkt von Harry Bravermans (1974) These der „Degradierung der Arbeit im 20. Jahrhundert“⁷⁵. Braverman sieht die Wurzeln der wissenschaftlichen Betriebsführung in drei zunächst voneinander unabhängigen Entwicklungen, die am Ende des 19. Jahrhunderts die ökonomische Struktur der kapitalistischen Gesellschaften prägten: dem starken Wachstum der Unternehmen, der damit zusammenhängenden Monopolisierung der Märkte sowie der beginnenden systematischen Anwendung der Wissenschaft auf den Produktionsprozeß. Der Taylorismus war ein Versuch, wissenschaftliche Methoden auf die immer kom-

⁷⁴ In Taylors anderer bedeutenden Schrift „Shop Management“ (1903) wird deutlich, daß seine Methode wesentlich auf die intensive Nutzung der Produktivität der vorhandenen Maschinerie zielt. Schmiede/Schudlich (1976: 176f.) bezeichnen Taylors Ansatzpunkt daher mit Bezug auf Sohn-Rethel als produktionsökonomisch: „Seine ganze Betriebsorganisation zielt darauf ab, die Verfügung über die Arbeitskraft zum Gegenstand der alleinigen Bestimmung durch das Unternehmen zu machen und sie damit dem Kapitalinteresse, von dessen Durchsetzung sich Taylor langfristig auch die größte Wohlfahrt der Arbeiter erwartet, unterzuordnen. Taylor geht dabei zunächst von produktionsökonomischen Überlegungen aus: Sein leitender Gesichtspunkt ist die Minimierung des Kraft- und Zeitaufwands für ein bestimmtes Produktionsergebnis bzw. die Maximierung des mit einem bestimmten Kraft- und Zeitaufwand zu erzielenden Ergebnisses.“

⁷⁵ So lautet der Untertitel der US-amerikanischen Originalfassung. Die offizielle deutsche Übersetzung von Bravermans Buch als „Die Arbeit im modernen Produktionsprozeß“ (Braverman 1977) deutet diese zentrale These nicht einmal an. So ist überhaupt die gesamte deutsche Ausgabe gegenüber dem Original zum Teil ungenau übersetzt, zum Teil sinnentstellend gekürzt.

plexeren Probleme der *Kontrolle der Arbeit* in den entstehenden industriellen Großbetrieben anzuwenden (vgl. Braverman 1974: 86)⁷⁶.

Die Bedeutung Taylors liegt für Braverman weniger in der Entwicklung neuer Techniken, sondern vielmehr in der Sammlung und systematischen Zusammenfassung bereits existierender Methoden der Arbeitsorganisation in den Händen des Managements als ein Mittel der Kontrolle über den direkten Arbeitsprozeß. Taylors wesentliche Leistung lag darin, diese der kapitalistischen Produktionsweise von Beginn an inhärenten Prinzipien explizit und damit zugleich *formalisierbar* zu machen. Braverman sieht Taylors „scientific management“ als die ausdrückliche Formulierung der kapitalistischen Produktionsweise (vgl.: ebd.). Der Taylorismus setzt sich aus drei Prinzipien zusammen, die gemeinsam den Kern der kapitalistischen Produktionsweise ausmachen. Der erste Schritt liegt in der *Loslösung* des Arbeitsprozesses von den Fähigkeiten (skills) der Arbeiter durch die systematische Sammlung ihrer empirisch vorhandenen Wissensbestände (vgl.: 113). Darauf baut als zweiter Schritt auf, was Braverman für den Kern der wissenschaftlichen Betriebsführung hält, nämlich die *Konzentration* des Wissens über den Arbeitsprozeß in den Händen des Managements, die mit einer strikten Trennung von planerischen und ausführenden Tätigkeiten verbunden ist (vgl.: 114). Dies ist nicht gleichbedeutend mit der Trennung von manueller und geistiger Arbeit, sondern setzt sich als allgemeines Prinzip bei allen Formen gesellschaftlicher Arbeit durch. Daher folgt hieraus nicht nur eine verstärkte Rationalisierung der Produktion durch arbeitsteilige Spezialisierung, sondern darüber hinaus als dritter Schritt eine verbesserte *Kontrolle* des Managements über den gesamten Arbeitsprozeß (vgl.: 110). Dieser letzte Punkt hat zentrale Bedeutung für Bravermans These der Degradierung der Arbeit im 20. Jahrhundert, da sich die Kontrolle des Arbeitsprozesses im Verlauf der kapitalistischen Entwicklung immer weiter beim

⁷⁶ Der US-amerikanische Historiker James R. Beniger (1986) sieht daher den Taylorismus als Teil der Ende des 19. Jahrhunderts beginnenden „control revolution“. Beniger geht in seiner Analyse, die stärker gesamtgesellschaftlich ausgerichtet ist und weniger die inneren Strukturen des Arbeitsprozesses betrachtet als Braverman, allerdings einen Schritt weiter und sieht in Taylors Programm den Beginn der Informatisierung gesellschaftlicher Produktion (vgl. Schmiede 1996a).

Management konzentriert und damit der Einfluß wie auch der Einblick der Arbeiter hinsichtlich des Produktionsprozesses immer mehr abnimmt.

Zunächst ist Taylors „scientific management“ nur ein idealtypisch ausgearbeitetes Programm der Organisation arbeitsteiliger Produktion. Um dieses Ideal in die Wirklichkeit umzusetzen, ist es notwendig, die einzelnen Schritte des Arbeitsprozesses auf der Basis einer systematischen Planung und Kalkulation aller Elemente im Detail zu spezifizieren. Zentraler Bestandteil der wissenschaftlichen Betriebsführung ist daher die *schriftliche* Dokumentation der einzelnen Arbeitsschritte und der damit verbundenen Trennung von manueller und geistiger Arbeit:

„The separation of hand and brain is the most decisive single step in the division of labor taken by the capitalist mode of production. It is inherent in this mode of production from its beginnings, and it develops, under capitalist management, throughout the history of capitalism, but it is only during the past century that the scale of production, the resources made available to the modern cooperation by the rapid accumulation of capital and the conceptual apparatus and trained personnel have become available to institutionalize this separation in a systematic and formal fashion.” (Braverman 1974: 126)

Folge dieser neuen Stufe der Arbeitsteilung ist, so Braverman, eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen für eine kleine Minderheit von Arbeitskräften, die sich jetzt, befreit von der Last körperlicher Arbeit, ausschließlich den planerischen Elementen des Arbeitsprozesses widmen können. Für die große Mehrzahl der Arbeiter ist dies jedoch mit einem erheblichen *Verlust an Qualität* der Arbeit verbunden, da sie sowohl ihr empirisches Produktionswissen als auch die Organisation des Arbeitsprozesses auf Basis dieses Wissens an das Management verlieren. Diese Entwicklung geht für Braverman weit über das hinaus, was in der Industrie-soziologie unter dem Begriff „Dequalifizierung“ diskutiert wird, denn es handelt sich hier um einen Prozeß der Degradierung, der nicht nur die Arbeit selbst, sondern darüber hinaus auch das Konzept von „skills“ erfaßt, indem das Produkti-

onswissen im Zuge seiner Verwissenschaftlichung weitgehend beim Management konzentriert wird⁷⁷:

„For the worker, the concept of skill is traditionally bound up with craft mastery – that is to say, the combination of knowledge of materials and processes with the practical manual dexterities required to carry on a specific branch of production. The breakup of craft skills and the reconstruction of production as a collective or social process have destroyed the traditional concept of skill and opened up the way for mastery over labor processes to develop: in and through scientific, technical and engineering knowledge.” (Braverman 1974: 443)

Diese Entqualifizierung der Arbeit findet nicht nur in einem absoluten, sondern auch in einem relativen Sinne statt: je mehr Wissen durch die technische Entwicklung in der Maschinerie verkörpert wird, desto weniger Kontrolle⁷⁸ über den Arbeitsprozeß besitzen die Arbeiter. Wissenschaftliches Wissen wird nun zu einer Voraussetzung zum Verständnis des Produktionsprozesses, wodurch das Konzept der „skills“ um die Notwendigkeit der theoretischen Beherrschung des Arbeitsprozesses erweitert wird. Da im Verlauf der wissenschaftlich-technischen Revolution aber die traditionelle Verbindung von Arbeit und Wissen gelöst worden ist, wird das Produktionswissen zum exklusiven Eigentum des Managements. Diese Transformation des Arbeitsprozesses von seiner Fundierung auf den Fähigkeiten lebendiger Arbeit zu seiner Grundlegung durch wissenschaftliche Methoden stellt für Braverman den *Inhalt* der kapitalistischen *Form* der Organisation gesellschaftlicher Produktion dar (vgl.: 155). Wissenschaft stellt somit keinen eigenen Produktionsfaktor dar, sondern kann aufgrund des beschriebenen Prozesses der Aneignung des Wissens durch das Management als eine Form des Kapitals interpretiert werden.

⁷⁷ Schmiede (1996a) spricht daher bei der Analyse dieses Prozesses nicht von Dequalifizierung, sondern von „Entqualifizierung“, einer Entwicklung also, die sich weniger auf die formalen Qualifikationen der Beschäftigten bezieht, als auf die konkrete Qualität der geleisteten Arbeit.

⁷⁸ Kontrolle wird hier im doppelten Sinn des englische Worts „control“ gebraucht, das sowohl die Überwachung als auch die Steuerung eines Prozesses beinhaltet.

Entgegen der Ansicht vieler seiner Kritiker⁷⁹ ist Braverman nicht so naiv, von einer problemlosen Umsetzung von Taylors theoretischen Programm in die betriebliche Praxis auszugehen. Die wissenschaftliche Betriebsführung hat für ihn die Funktion eines Idealtypus, der in der Realität nur gebrochen und unter Widerständen durchgesetzt werden kann. Der Prozeß der Degradierung der Arbeit ist keine lineare, sondern eine widersprüchliche Entwicklung, die nicht auf die Form eines eindimensional wirkenden Gesetzes reduziert werden kann:

„The displacement of labor as the subjective element of the process, and its subordination as an objective element in a productive process now conducted by management, is an ideal realized by capital only within definite limits, and unevenly among industries. The principle is itself restrained in its application by the nature of the various specific and determinate processes of production. Moreover, its very application brings into being new crafts and skills and technical specialists which are at first the province of labor rather than management. Thus in all industries all forms of labor coexist: the craft, the hand or machine detail worker, the automatic machine or flow process.” (Braverman 1974: 172)

Braverman hält diese Widersprüchlichkeiten allerdings für temporär und nicht für eine dauerhafte Widerstandskraft gegen die allgemeine Tendenz der Degradierung der Arbeit. Denn das Ziel des Managements, der eigentliche Sinn der wissenschaftlichen Betriebsführung, liegt in der Verwandlung der lebendigen Arbeit vom *Subjekt* der gesellschaftlichen Produktion in ein *Objekt* kapitalistischer Rationalisierung (vgl.: 180). Und dies gilt nicht nur für die direkte Produktionsarbeit, sondern zunehmend auch für die übrigen Bereiche gesellschaftlicher Arbeit, insbesondere diejenigen, die oben als Dienstleistungsarbeit charakterisiert worden sind. Gerade die Entwicklung der Büroarbeit (clerical work) zeigt für Braverman die Adäquanz seiner Analyse: nachdem die Teilung der manuellen Arbeit zunächst zu neuen, qualifizierten Tätigkeiten geführt hat, werden diese im Verlauf der kapitalistischen Entwicklung dem gleichen Rationalisierungsprozeß unterwor-

⁷⁹ Zur angelsächsischen „labour process debate“, die sich intensiv mit der Diskussion von Bravermans Thesen beschäftigt hat, vgl. vor allem die Sammelbände von Wood (Hg.) (1982) und Knights (Hg.) (1985) sowie den bilanzierenden Aufsatz von Attewell (1987).

fen, wodurch sich auch hier eine Spaltung der Arbeiter in eine kleine Minderheit qualitativ und qualifikatorisch hochwertiger Tätigkeiten und eine Mehrheit von entqualifizierten Tätigkeiten manifestiert.

Zentral für diesen Prozeß der fortschreitenden Arbeitsteilung ist Taylors Konzept der Trennung von Planung und Ausführung. Braverman sieht darin den entscheidenden Schritt in der Entwicklung des modernen Kapitalismus. Die vollständige Durchsetzung dieser neuen Produktionsform gegen die Widerstände der lebendigen Arbeit ist dabei nicht auf deren Einsicht in die Notwendigkeit der Produktivitätssteigerung, sondern auf die Dominanz der kapitalistischen Form der Vergesellschaftung über den Markt zurückzuführen. Indem abhängige Arbeit zur vorherrschenden Form gesellschaftlicher Arbeit wird, und der Arbeitsmarkt sich als zentrale Instanz der Verteilung gesellschaftlicher Ressourcen und Lebenschancen etabliert, kommt es zu einer fortschreitenden *Subsumtion* der Arbeit unter die Imperative der Kapitalverwertung:

„The working class is progressively subjected to the capitalist mode of production, and to the successive forms it takes, only as the capitalist mode of production conquers and destroys all other forms of the organization of labor, and with them, all alternatives for the working population.” (Braverman 1974: 149)

4.2.3 Neuere industriesoziologische Ansätze

Im Gegensatz zu den angelsächsischen Ländern, in denen Bravermans These eine intensive Diskussion über das Verhältnis von Wissen und Arbeit ausgelöst hat (vgl. Fußnote 21), sind seine Thesen in Deutschland, wie Schmiede (1996b) kritisch anmerkt, nie wirklich ernsthaft diskutiert worden. So wurde das zentrale Argument der *Degradierung* der Arbeit im 20. Jahrhundert als Tendenz der *Dequalifizierung* gedeutet und damit unter die gängigen industriesoziologischen Theorien subsumiert. Die gesellschaftstheoretische Dimension von Bravermans These, die Schmiede als „Entqualifizierung“ von Arbeit beschreibt, ist in der deutschen Debatte daher weitgehend unbeachtet geblieben. Die deutsche Industriesoziologie

hat im Laufe der letzten Jahrzehnte eigene Konzepte entwickelt, die ihren Ausgangspunkt in der klassischen Studie von Kern/Schumann (1970) haben. Diese kommen zwar ähnlich wie Braverman zu einer Diagnose der Polarisierung der Arbeit im Verlauf ihrer durch kapitalistische Verwertungsinteressen forcierten Mechanisierung und Automatisierung. Ihre Analyse beschränkt sich allerdings auf den Bereich der direkten Produktionsarbeit, wodurch die gesellschaftlichen Implikationen der wachsenden Arbeitsteilung ausgeblendet werden. Die Polarisierung der gesellschaftlichen Arbeit wird denn auch nicht in der Trennung von wissensbasierten und ausführenden Tätigkeiten, sondern zwischen qualifizierter Facharbeit und angelernter Arbeit auf dem „shop floor“ verortet.

Zu dem Zeitpunkt, als Bravermans These in Deutschland Beachtung fand, befand sich die Industriesoziologie mitten in einem Paradigmenwechsel. Mit der ökonomischen Krise in den 70er und 80er Jahren⁸⁰ wuchsen die Zweifel an der Effizienz der tayloristischen Rationalisierungsstrategien. Es kam zu verschiedenen Versuchen der theoretischen Neuorientierung der Industriesoziologie, von denen sich zwei im Laufe der 80er und 90er Jahre etabliert haben⁸¹. Zum einen legten Kern/Schumann (1984) ihre zweite Studie zur Rationalisierung industrieller Kernsektoren unter dem programmatischen Titel „Das Ende der Arbeitsteilung?“ vor, zum anderen wurde am Münchener „Institut für sozialwissenschaftliche Forschung“ (ISF) der Ansatz der „systemischen Rationalisierung“ entwickelt.

Bei der Studie von Kern/Schumann, die sehr kontrovers diskutiert wurde⁸², handelte es sich um eine dezidierte Abkehr von den etablierten Analysen kapitalistischer Rationalisierung. Das tayloristische Programm der Arbeitsteilung, so lautete kurz gefaßt die zentrale These, ist an die Grenzen nicht nur seiner volkswirt-

⁸⁰ Burkart Lutz umschreibt diese Situation sehr anschaulich als Ende des „kurzen Traums immerwährender Prosperität“ (Lutz 1984).

⁸¹ Als dritter Theoriestrang ist zumindest bis in die 80er Jahre hinein der „Frankfurter Ansatz“ des Instituts für Sozialforschung zu nennen, der wesentlich aus dem Marxschen Theorem der realen Subsumtion der Arbeit unter das Kapital entwickelt wurde. Zur Kategorie der realen Subsumtion vgl. Schmiede (1989), zur empirischen Umsetzung des Theorieprogramms vor allem Brandt et al. (1978).

⁸² Vgl. dazu u.a. die Aufsätze in Malsch/Seltz (Hg.) (1987).

schaftlichen, sondern auch seiner betriebswirtschaftlichen Effizienz gekommen. Anstatt die Rationalisierung nach den bewährten Mustern der Arbeitsteilung voranzutreiben, gehen die Unternehmen daher dazu über, die betriebliche Teilung der Arbeit *zurückzunehmen* und den Stellenwert lebendiger Arbeit gegenüber Technik und Planung zu erhöhen. Aufgrund dieses neuen, der tayloristischen Strategie konträren Leitbilds, faßten Kern/Schumann ihre Ergebnisse unter dem Schlagwort „neue Produktionskonzepte“ zusammen:

„Das Credo der neuen Produktionskonzepte lautet: a) Autonomisierung des Produktionsprozesses gegenüber lebendiger Arbeit ist kein Wert an sich. Die weitestgehende Komprimierung lebendiger Arbeit bringt nicht per se das wirtschaftliche Optimum. b) Der restringierende Zugriff auf Arbeitskraft verschenkt wichtige Produktivitätspotentiale. Im ganzheitlichen Arbeitszuschnitt liegen keine Gefahren, sondern Chancen; Qualifikationen und fachliche Souveränität auch der Arbeiter sind Produktivkräfte, die es verstärkt zu nutzen gilt.“ (Kern/Schumann 1984: 19)

Dieses in der Industriesoziologie als „Göttinger Ansatz“ bezeichnete Konzept⁸³, ist wegen seiner Betonung der Produktivitätspotentiale ganzheitlicher Nutzung menschlicher Arbeitskraft als *arbeitszentriert* charakterisiert worden. Problematisch ist vor allem der Versuch der Verallgemeinerung von Entwicklungen in den Kernbereichen der Industrie auf die gesellschaftliche Arbeit insgesamt. So kritisiert Schmiede (1987) die These vom Ende der Arbeitsteilung u.a. deshalb, weil durch sie nur ein minimaler Anteil gesamtgesellschaftlicher Arbeit erfaßt wird. Um den für eine gesellschaftstheoretische Betrachtung interessanten Zusammenhang von Arbeit und Sozialstruktur in den Blick zu bekommen, sei es aber gerade im Gegenteil notwendig, die Fixierung der Industriesoziologie auf den Bereich der direkten Produktionsarbeit zu lösen und sich für andere Bereiche gesellschaftlicher Arbeit sowie neuen Formen von Beschäftigungsverhältnissen zu öffnen. Indem sich die industriesoziologischen Analysen auf die unmittelbare Produktionsebene beschränken, übersehen sie die tatsächlich stattfindenden Umbrüche ge-

⁸³ „Göttinger Ansatz“ deshalb, weil Kern und Schumann die führenden Köpfe des Göttinger „Sozialwissenschaftlichen Forschungsinstituts“ (SOFI) sind.

sellschaftlicher Arbeit und verkennen damit deren gesellschaftstheoretische Relevanz.

Das Konzept der „systemischen Rationalisierung“ (vgl. Altmann et al. 1986) war dagegen als ein Forschungsprogramm angelegt, daß die traditionelle Beschränkung industriesoziologischer Forschung auf den industriellen Facharbeiter überwinden sollte. Das entscheidend Neue dieser Rationalisierungsstrategie lag in der Tatsache begründet, daß diese jetzt nicht mehr ausschließlich innerbetrieblich konzipiert wurde, sondern die überbetriebliche Vernetzung zum zentralen Ansatzpunkt der Effizienzsteigerung wurde.

Basis dafür waren die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien, mit denen die verschiedenen räumlich und zeitlich getrennten Ebenen und Stufen der Produktion sowohl enger koordiniert als auch reflexiv aufeinander abgestimmt werden konnten. Durch den zentralen Stellenwert der neuen Technologien ist dieses Konzept in Abgrenzung zum „Göttinger Ansatz“ als *technikzentriert* bezeichnet worden. Durch die Analyse der überbetrieblichen Vernetzung geraten auch die Bereiche jenseits der unmittelbaren Produktionsarbeit in den Blickpunkt⁸⁴.

Da die Akteure der systemischen Rationalisierungsstrategien weniger auf der Produktionsebene als im Bereich der Angestelltenfunktionen in Planung, Entwicklung, Verwaltung und Vertrieb zu finden sind, richtet sich das soziologische Interesse zunehmend auf die Formen gesellschaftlicher Arbeit, die oben als Dienstleistungs- bzw. Wissensarbeit charakterisiert worden sind. Die Teilung der Arbeit in planende und ausführende Tätigkeiten wird damit, im Gegensatz zur These vom „Ende der Arbeitsteilung“, wieder zu einem zentralen Thema industriesoziologi-

⁸⁴ Schmiede sieht daher in diesem Ansatz einen Schritt in die richtige Richtung: „Die in der Frage nach der ‚systemischen‘ Rationalisierung angelegte Perspektive der Untersuchung von betriebsübergreifenden Strukturveränderungen der Arbeit könnte ein Schritt dahin sein, die gesellschaftliche Gesamtarbeit stärker zum Gegenstand der Industriesoziologie zu machen. (...) Nur die Ausdehnung des empirischen Panoramas und der strukturierenden Begrifflichkeit auf den Gesamtbereich der gesellschaftlichen Arbeit wird es der Industriesoziologie weiterhin oder erneut erlauben, anhand unterschiedlicher Typen von Arbeitstätigkeit und Arbeitsbedingungen gesellschaftstheoretisch relevante Aussagen über die Prägung der Sozialstruktur durch die Arbeitswelt (und umgekehrt) zu treffen.“ (Schmiede 1987: 178)

scher Analyse. Die Dynamik kapitalistischer Rationalisierung, so das Credo des „Münchener Ansatzes“, ist nicht mehr unmittelbar an den Veränderungen lebendiger Arbeit abzulesen, sondern verbirgt sich in den neuen Formen über- und innerbetrieblicher Vernetzung ehemals eigenständiger Produktionsprozesse. Daraus ergibt sich die Konsequenz, daß der Begriff des Arbeitsprozesses weiter gefaßt werden muß als dies in der Industriesoziologie üblicherweise geschieht, um die entscheidenden Veränderungen gesellschaftlicher Arbeit erfassen zu können. Nicht nur die konkrete Arbeit, sondern das Arbeitsverhältnis als Ganzes muß in den Mittelpunkt der Analyse gerückt werden, um den Umbrüchen kapitalistischer Rationalisierung gerecht zu werden.

Mit der weitgehenden Durchsetzung der „systemischen Rationalisierung“ als neuem Paradigma industriesoziologischer Forschung (vgl. Bechtel 1994) begann diese, Bereiche gesellschaftlicher Arbeit zu betrachten, die außerhalb des eigentlichen Produktionsprozesses angesiedelt sind. Aber auch jenseits der etablierten Paradigmen der Industriesoziologie wurde das Verhältnis von Industriearbeit und Dienstleistungs- bzw. Wissensarbeit zum Thema. Insbesondere Lothar und Irmgard Hack (1985, 1986) haben die zunehmende formale und inhaltliche Angleichung der Forschungs- und Entwicklungsarbeit an den Typus der industriellen Arbeit hervorgehoben. Indem sie den etablierten Begriff der Industrialisierung kritisch betrachten, der industriell organisierte Arbeit mit Arbeit auf der unmittelbaren Produktionsebene gleichsetzt, plädieren sie für einen weiter gefaßten Begriff von Industrialisierung, der auch immaterielle Produktionsprozesse umfaßt, und, ähnlich dem Konzept der systemischen Rationalisierung, die Wertschöpfungskette als Ganze betrachtet. Hier liegt ihrer Überzeugung nach die entscheidende Veränderung der Strukturen gesellschaftlicher Arbeit.

Hack/Hack fassen deshalb die Produktion sowohl materieller als auch immaterieller Güter in arbeitsteiligen Prozessen unter den Rationalisierungskriterien kapitalistischer Warenproduktion in einem einzigen „durchindustrialisierten“ Sektor, den sie als „Alpha-Sektor“ bezeichnen, zusammen:

„Die neu formierte Zusammenfassung derart heterogener Teilbereiche im Alpha-Sektor behauptet also eine qualitativ neue Stufe der Realabstraktion, die sich als gemeinsame gesellschaftliche Formbe-

stimmung weitgehend durchindustrialisierter Prozesse der Warenproduktion bestimmen läßt. Für eine empirische Konzeptualisierung des Grades der Realabstraktion von Arbeit bedeutet das, da sie gleichsam ‚von oben her‘ erfolgt: als gesamtgesellschaftliche Herstellung der Kommensurabilität von bisher völlig heterogenen, für ‚unvergleichbar‘ gehaltenen Tätigkeiten/Arbeiten, daß sie also nicht als Vergleich einzelner Arbeiten operationalisiert werden kann.“ (Hack/Hack 1985: 17)⁸⁵

Die Hacksche Argumentation läßt sich in Hinsicht auf das Verhältnis von Wissen und Arbeit wie folgt zusammenfassen: die Verwissenschaftlichung der Industrie, die Ende des 19. Jahrhunderts sowohl zu völlig neuen Industriezweigen, den sogenannten „science-based industries“, wie beispielsweise der Chemischen Industrie, als auch zu einer Durchsetzung wissenschaftlicher Methoden in den Arbeitsprozessen bereits existierender Industrien geführt hat, veränderte damit zugleich die *Produktionsbedingungen* wissenschaftlichen Wissens. Durch die Subsumtion der wissensgenerierenden Tätigkeiten unter das abstrakte Kriterium der Kapitalverwertung werden diese den gleichen Prozessen der Arbeitsteilung unterworfen wie zuvor die materiell-handwerklichen Tätigkeiten. Die Produktion von Wissen wird im Verlauf der industriellen Entwicklung zu einem Arbeitsprozeß, der denselben abstrakten Prinzipien untergeordnet ist wie jeder andere Arbeitsprozeß in kapitalistischen Gesellschaften auch.

Die Verwissenschaftlichung der Industrie ging einher mit der zunehmenden Industrialisierung der Wissenschaft. Um die wissensgenerierenden Tätigkeiten mit den anderen Stufen der Wertschöpfung zu einem einheitlichen Produktionsprozeß zu verbinden, bedarf es eines Mechanismus, diese unterschiedlichen Ebenen vergleichbar zu machen. Diese *Kommensurabilität* gesellschaftlicher Arbeit wird, so Hack/Hack, durch die informatorische Vernetzung der einzelnen Teilbereiche

⁸⁵ Zu den Begriffen „Realabstraktion“ und „Kommensurabilität“ vgl. Sohn-Rethel (1989). Sohn-Rethel bezeichnet den ökonomischen Wertbegriff, dessen Imperativen die Warenproduktion unterliegt, als Realabstraktion, weil er bestimmt ist „durch vollkommene Qualitätslosigkeit und rein quantitative Differenzierbarkeit und durch Anwendbarkeit auf jedwede Art von Waren und Dienstleistungen, welche auf einem Markt auftreten“. (Sohn-Rethel 1989: 12)

verwirklicht, die auf der Subsumtion unter eine einheitliche Formbestimmung basiert:

„Um zu einer systematischen Vernetzung im Sinne der ganzheitlichen industriellen Produktionssysteme zu kommen, muß der gesamte Prozeß der industriellen Arbeiten – von Forschung und Entwicklung über Konstruktion und Planung bis zu Vertrieb und Kundenbeziehungen – als *durchgängiger Informatisierungszusammenhang* ausgelegt werden. Dafür müssen zunächst die vormals ‚geistigen‘ Tätigkeiten der Angestellten in kontrollierbare, *immaterielle Produktionsprozesse* umgerüstet werden, die nach dem Muster der Funktionswertdefinitionen der materiellen Produktionsprozesse ihre gesellschaftliche Formbestimmung erhalten.“ (Hack/Hack 1986: 58)

Gesellschaftstheoretisch kann die Analyse von Hack/Hack als eine Radikalisierung von Bravermans These der Degradierung der Arbeit im 20. Jahrhundert gelesen werden, da hier letztlich alle Erwerbstätigkeiten den entqualifizierenden Kriterien industriell-kapitalistischer Arbeitsteilung unterworfen werden.

Im krassen Gegensatz dazu sieht der mainstream der deutschen Industriesoziologie die tayloristische Form der Arbeitsteilung an ihre Grenzen gekommen. Wie Kern/Schumann (1984) für den Bereich der Produktionsarbeit, kommen Baethge/Oberbeck (1986) in ihren Studien zur Entwicklung der Angestelltenarbeit in Großbetrieben zu dem Ergebnis einer Re-Integration von Teilfunktionen zu sogenannten „integrierten Sachbearbeitertätigkeiten“. Die Unternehmen räumen hierbei den Beschäftigten größere Freiräume bei der Organisation ihrer Arbeitsprozesse ein, um die Wertschöpfungspotentiale subjektiver Wissensbestände nutzen zu können. Auch für den Produktionsbereich zeigt zum Beispiel Malsch (1987) die Grenzen der tayloristischen Enteignung des Produktionswissens lebendiger Arbeit auf. Statt einer linearen Bedeutungsverschiebung vom Erfahrungswissen manueller Arbeiter zum Planungswissen wissenschaftlich-technischer Angestellter, betont Malsch die Bedeutung der Entstehung neuen Erfahrungswissens im Verlauf des Objektivierungsprozesses. Es kommt so zu einem ständigen *Kreislauf* der Generierung empirischen Wissens im Produktionsbereich, dem Versuch der Objektivierung dieses Wissens durch die wissenschaftlich-technischen Angestellten, sowie schließlich der Rückkehr dieses objektivierten Wissens in den

Produktionsbereich, wo im Umgang mit den veränderten Arbeitsprozessen neues Erfahrungswissen entsteht, daß wiederum objektiviert werden muß⁸⁶.

Trotz der Unterschiedlichkeit der verschiedenen Ansätze läßt sich als Fazit der neueren industriesoziologischen Debatte festhalten, daß eine exakte Trennung zwischen theoretischem (wissenschaftlichem und technischem) Wissen und Erfahrungswissen empirisch nicht sauber durchzuführen ist. Die Grenze zwischen *kodifiziertem Wissen* und *tacit knowledge* ist fließend und verschiebt sich je nach der Stufe des Wissenskreislaufs, auf der man sich befindet. Wenn Wissensarbeit den Umgang mit abstrakten Symbolen bezeichnet, dann zeigt sich, daß qualifizierte Tätigkeiten vor allem deshalb als Wissensarbeit definiert werden können, weil sie auf der Basis formaler Qualifikationen den reflexiven Umgang mit unterschiedlichen Formen des Wissens ermöglichen:

„Die industriesoziologischen Ergebnisse zur Entwicklung qualifizierter Arbeit in der Produktion, in marktbezogenen Arbeitsfeldern und in den Bereichen von Forschung und Entwicklung lassen sich zusammenfassend dahingehend interpretieren, daß nach der Abkehr der Rationalisierung vom Modell der Taylorisierung der Arbeit und einer tiefgreifenden Unternehmensrestrukturierung heute ein hohes Maß von Wissensbasierung durchgehendes Merkmal qualifizierter Tätigkeit geworden ist. Der besondere Charakter dieser Tätigkeiten als *Wissensarbeit* wird sichtbar, wenn man sich das Spektrum der verschiedenen Wissensanforderungen vor Augen hält. *Technisches* oder *fachliches Wissen*, das in der Regel in formalisierter Bildung oder Ausbildung erworben und später erweitert wird, bilden den einen Pol von Qualifikation. Erhebliche Bedeutung haben seit längerer Zeit Kenntnisse der Funktionen *informationstechnischer Systeme*.

⁸⁶ Dabei leisten die Produktionsarbeiter einen entscheidenden Beitrag zur Umsetzung des Erfahrungswissens in theoretisches Wissen und umgekehrt, der als „Algorithmisierungsbeitrag“ beschrieben werden kann. Entgegen den Thesen vom „Imperialismus der instrumentellen Vernunft“ hat der beschriebene Wissenskreislauf daher für alle Beteiligten eine reflexive Dimension: „Die Informatisierung vollzieht sich mithin nicht als eindimensionale, sondern als widersprüchliche Entwicklung. Zwar ebnet sie die Vielfalt betrieblicher Kommunikationskulturen ein und richtet das Arbeitsvermögen gemäß der instrumentalistischen Logik der Computersysteme zu; dennoch erneuert sie auf paradoxe Weise das Erfahrungswissen, das eigensinnige Reflexionsvermögen und die kommunikative Kompetenz der Arbeitskraft und hält die nicht instrumentellen Dimensionen gesellschaftlicher Lebensmöglichkeiten offen.“ (Malsch 1987: 79)

me gewonnen. Entscheidender Bestandteil der Qualifikation ist, (...), die Fähigkeit, objektivierte Wissenssysteme und eigenes Handeln miteinander zu vermitteln und eigeninitiativ zur Generierung neuen Wissens beizutragen.“ (Schumm 1999: 179)

Schumms Betonung des engen Zusammenhangs von Wissensarbeit und formaler Qualifikation entspricht weitgehend der oben entwickelten Definition verschiedener Arbeitstypen. Sie zeigt aber auch deutlich die Grenzen der industriesoziologischen Versuche, Wissensarbeit als Kategorie von industrieller Arbeit und Dienstleistungsarbeit abzugrenzen. Es erscheint mir daher lohnend, im folgenden den gesellschaftstheoretischen Konzepten von Wissensarbeit nachzugehen, d.h. vor allem der Frage, wie die Theoretiker der Wissensgesellschaft den Begriff definieren und von anderen Formen gesellschaftlicher Arbeit unterscheiden. Wie oben in Kapitel 3 deutlich geworden ist, beruht die These der Wissensgesellschaft auf dem Bedeutungszuwachs des Wissens für den Bereich der Arbeit. Gelingt es also nicht, Wissensarbeit theoretisch überzeugend zu definieren, so wird der propagierte Wandel von der Industriegesellschaft zur Wissensgesellschaft fragwürdig.

4.3 Wissensarbeit als gesellschaftstheoretische Kategorie

Der Zusammenhang von Wissen und Arbeit ist seit den Anfängen der Soziologie als Wissenschaft ein zentrales Thema der gesellschaftstheoretischen Analyse. Der Wandel von agrarisch strukturierten Gesellschaften zur industriellen Gesellschaft war für die Klassiker der Soziologie eng mit der beginnenden Anwendung wissenschaftlichen Wissens auf den Bereich der gesellschaftlichen Produktion verbunden. Es stellt sich daher die Frage, inwieweit es sich beim Bedeutungszuwachs des theoretischen Wissens tatsächlich um ein neuartiges Phänomen handelt, das einen gesellschaftstheoretischen Paradigmenwechsel von der Industriegesellschaft zur Wissensgesellschaft rechtfertigt, oder ob diese Entwicklung nicht schon ein

zentrales Charakteristikum der industriellen Gesellschaft dargestellt hat und daher im Rahmen der etablierten soziologischen Theorien erklärt werden kann.

Ich werde daher im folgenden zunächst die oben bereits eingeführten klassischen Theorien der Industriegesellschaft von Saint-Simon, Comte und Marx auf den Zusammenhang von Wissen und Arbeit untersuchen, um auf dieser Grundlage den von Bell und Stehr in ihren Konzepten der Wissensgesellschaft behaupteten Paradigmenwechsel der Gesellschaftstheorie überprüfen zu können. Die Darstellung der verschiedenen Theorien wird sich auf die zentralen Aussagen zum Verhältnis von Wissen und Arbeit beschränken, die in diesem Zusammenhang von besonderem Interesse sind.

4.3.1 Wissen und Industrialisierung

Als erster Vertreter einer theoretisch ambitionierten Analyse der industriellen Gesellschaft gilt Saint-Simon (vgl. Aron 1964, Turner 1975, Kumar 1978, Jonas 1981). Für Saint-Simon bezeichnete der Begriff Industrialisierung die Anwendung der Erkenntnisse positiver Wissenschaft zum Zweck der Steigerung des gesellschaftlichen Reichtums (vgl. Kumar 1978: 46). Die Produzenten von Theorien bildeten für ihn gemeinsam mit den Produzenten der Praxis die produktive Klasse der „industriels“, zu der also neben den manuellen Arbeitern auch die *Organisatoren* der Arbeit, ob Manager oder Wissenschaftler, zählten. Diesen wurden als Angehörige der alten Ordnung alle Nichtproduzenten gegenübergestellt, eine Gruppe, die all diejenigen umfaßte, die keinen Beitrag zur materiellen Güterproduktion leisteten. Zu dieser unproduktiven und damit parasitären Klasse gehörten nicht nur der Adel, sondern auch der Klerus, die Staatsbeamten, Politiker und Militärs, da in Saint-Simons Theorie eine außerhalb der rationalen, auf den Erkenntnissen der Wissenschaft basierenden Planung der materiellen Produktion beruhende gesellschaftliche Organisationsinstanz im positiven Zeitalter überflüssig wurde.

Soziales Handeln bedeutet für Saint-Simon produktives, ökonomisches Handeln. Durch den Einsatz von Wissenschaft und Technik stellt sich die Einheit der neuen gesellschaftlichen Ordnung ohne die Notwendigkeit außerökonomischer Institu-

tionen gleichsam von selbst aus der inneren Rationalität des Positivismus her. Die Organisation der Gesellschaft, so die zentrale These von Saint-Simons Theorie der industriellen Gesellschaft, kann damit von der Herrschaft über Menschen zu der Verwaltung von Sachen übergehen⁸⁷. Die Sphäre des Politischen erschöpft sich in einer Wissenschaft der Produktion, die die vorteilhafteste Ordnung der Dinge zum Zweck aller Arten gesellschaftlicher Produktion zum Gegenstand hat (vgl. Kumar 1978: 42, Jonas 1981: 220).

Im Verlauf der Industrialisierung reduziert sich der Stellenwert der unproduktiven Klasse immer weiter, so daß am Ende des Konflikts zwischen produktiver und unproduktiver Klasse die harmonische Gesellschaftsform einer in allen Bereichen des Lebens der industriellen Produktion untergeordneten, *durchindustrialisierten* Gesellschaft steht. Aus der Rationalität der positiven Wissenschaften, zu denen Saint-Simon keineswegs nur die Naturwissenschaften, sondern gerade auch die entstehenden Sozialwissenschaften zählt⁸⁸, ergibt sich eine natürliche Überlegenheit der neuen Gesellschaftsform über das alte, feudalistische System. Die Entwicklung und Anwendung von theoretischem Wissen zum Zweck der Produktion bildet die Grundlage einer vernünftigen und damit zugleich stabilen Gesellschaftsepoche, die Saint-Simon als *industrielle Zivilisation* bezeichnet.

Diese frühe Theorie der industriellen Gesellschaft, deren Auswirkungen erst in den Anfängen zu beobachten waren, beschäftigte sich nicht mit den einzelnen Formen gesellschaftlicher Arbeit. Die Trennung von Hand- und Kopfarbeit wurde von dem Konflikt zwischen produktiver und unproduktiver Klasse überlagert. Zwar wurde die Kategorie der Arbeit in das Zentrum der Gesellschaftstheorie ge-

⁸⁷ Saint-Simons Theorie der Industriegesellschaft läßt sich schwer in das in der modernen Soziologie etablierte dualistische Schema von Konflikttheorien und Integrationstheorien einordnen. Auf der einen Seite rückt die Industrialisierung zunächst den Konflikt zwischen produktiven und nichtproduktiven Teilen der Gesellschaft in den Vordergrund, um aber auf der anderen Seite schließlich in einer harmonischen, weil rational geplanten gesellschaftlichen Organisation zu münden. Aufgrund dieser fast dialektisch anmutenden Konstruktion gesellschaftlichen Wandels fällt es schwer, Saint-Simon ausschließlich als „Positivist“ zu charakterisieren. Erkenntnistheoretisch mag seine Position aus heutiger Sicht naiv anmuten, für die Theorien der Industriegesellschaft ist ihr Einfluß dennoch kaum zu überschätzen.

rückt, nicht jedoch der Prozeß der Arbeitsteilung und seine gesellschaftlichen Folgen. Der entscheidende Schritt in der theoretischen Analyse gesellschaftlicher Produktion liegt darin, daß Arbeit *und* Wissen zu den zentralen Produktionsfaktoren werden. Während noch bei den Physiokraten (vgl. Jonas 1981) die Landwirtschaft die alleinige Quelle des Reichtums darstellt, wird nun die industrielle Produktion zum Zentrum der gesellschaftlichen Dynamik. Bei Saint-Simon findet sich damit zwar keine explizite Analyse der Wissensarbeit und ihrer Unterscheidung von industrieller Arbeit, die Verbindung von Arbeit und Wissen wird jedoch erstmals systematisch zum Thema der Gesellschaftstheorie, die damit Tendenzen der Philosophie und politischen Ökonomie aufnimmt.

Zunächst hat Comte die Ideen Saint-Simons weiterentwickelt und die Theorie der Geschichte als Ablauf verschiedener Stadien in Richtung einer vernünftigen Einrichtung der Gesellschaft zur Grundlage der Soziologie als eigenständiger Wissenschaft erklärt. Comte sieht die Geschichte mit der Entstehung und Anwendung der positiven Wissenschaften in ein stabiles Stadium eintreten, in dem die Gesellschaft von den Gesetzen der Vernunft regiert wird. Diesem „positiven“ Stadium gingen ein „theologisches“ und ein „metaphysisches“ Stadium voraus. Das theologische Stadium ist dadurch gekennzeichnet, daß es wesentlich auf Gefühlen und Vorstellungen basierte, da die gesellschaftlichen Zusammenhänge in Form von Mythen konzipiert wurden. Der Zusammenhalt der Gesellschaft wurde einerseits durch die gemeinschaftliche Lebensweise, andererseits durch die Zwangsinstanzen militärischer Herrschaft gesichert. Mit der Zeit, so Comte, wandelte sich das theologische zu einem metaphysischen Stadium, in dem die Menschen begannen, über die Gesellschaft nachzudenken und sich aktiv mit Fragen ihrer Lebensweise zu beschäftigen. Die Suche nach Wahrheit und Wirklichkeit war nun an die Stelle der überlieferten Mythen getreten, aber sie wurde weitgehend in der Form philosophischer Spekulation betrieben und blieb somit ohne Auswirkungen auf die Realität der Mehrheit der Bevölkerung. Real umgestaltet wurde die Gesellschaft erst in der dritten und letzten Stufe der Entwicklung der Vernunft, dem positiven Stadium, in dem die Suche nach Wahrheit zur Entdeckung der Gesetze der Natur,

⁸⁸ Nicht zufällig bezeichnet Comte die Soziologie später als „physique sociale“.

aber auch der Gesetze des menschlichen Zusammenlebens führte. Die positiven Naturwissenschaften, und nach ihrem Vorbild auch die Gesellschaftswissenschaften als „physique sociale“, bildeten die Grundlage für einen vernünftigen und zugleich stabilen Zustand der Gesellschaft, in der Herrschaft qua Zwang durch die Herrschaft der Vernunft ersetzt werden konnte.

Die Anwendung der positiven Wissenschaften sowohl auf die Natur als auch auf die menschlichen Beziehungen manifestiert sich Comte zufolge in der industriellen Organisation der Gesellschaft. Mit ihren Zweck-Mittel-Relationen bildet sie nicht nur die Basis der Herrschaft des Menschen über die Natur, sondern in Folge der industriellen Arbeitsteilung auch die unhinterfragbare, weil auf den Gesetzen der Wissenschaft basierende Grundlage des menschlichen Zusammenlebens. Comte prägt hierfür den Begriff der „organischen Solidarität“, der später von Durkheim in Abgrenzung zur „mechanischen Solidarität“ traditioneller Gesellschaften zu einem der zentralen Begriffe moderner Industriegesellschaften erhoben wird. *Organische Solidarität* bezeichnet bei Comte wie bei Durkheim die Einsicht in die gegenseitigen Abhängigkeiten der Menschen in arbeitsteiligen Zusammenhängen. In komplexen Gesellschaften kann gesellschaftliche Integration nicht mehr allein über die traditionellen Mechanismen von gefühlter Zusammengehörigkeit und gemeinsamer Glaubensgrundlage hergestellt werden, sondern muß durch die individuelle Erkenntnis entstehen, daß die Teilung der Arbeit in unterschiedliche Tätigkeiten, die von jeweils dafür spezialisierte Personen verrichtet werden, für die Gesellschaft und damit auch für das einzelne Gesellschaftsmitglied von Vorteil ist. Jede einzelne Tätigkeit ist in arbeitsteiligen Zusammenhängen nur dann produktiv, wenn sie mit anderen Tätigkeiten in einen übergeordneten Zusammenhang eingebunden ist. Sie wird um so produktiver, je reibungsloser dieser Zusammenhang funktioniert. Organische Solidarität unter den arbeitsteilig tätigen Menschen ist somit sowohl Voraussetzung als auch direkte Folge der Industrialisierung gesellschaftlicher Arbeit.

Wie Saint-Simon so thematisiert auch Comte nicht die unmittelbaren Auswirkungen der Anwendung der Wissenschaften auf die Produktion für die Struktur gesellschaftlicher Arbeit. In der Idee von der Verwirklichung der Vernunft durch rationale Planung der Produktion bleibt die Organisation der einzelnen Arbeits-

prozesse dem Ziel der Produktivitätssteigerung untergeordnet. Die fortschreitende Arbeitsteilung und die damit einhergehende Trennung von Wissensarbeit und ausführender Arbeit wird erst in Marx' Analyse des industriellen Kapitalismus zur gesellschaftstheoretisch zentralen Fragestellung.

4.3.2 Arbeit im Industriekapitalismus

In Marx' Analyse der Entwicklung des modernen Kapitalismus stehen die Industrialisierung der gesellschaftlichen Produktion und die damit verbundene *Industrialisierung der Arbeit* im Mittelpunkt. Die fortschreitende Arbeitsteilung wird als Folge der Maschinisierung des Arbeitsprozesses interpretiert, die auf der Anwendung der naturwissenschaftlichen Erkenntnisse auf den Produktionsprozeß beruht. Im Gegensatz zur Manufaktur, wo die Steigerung der Produktivität wesentlich auf der Reorganisation lebendiger Arbeit basierte, steht in der „großen Industrie“ das Arbeitsmittel im Zentrum der Rationalisierungsstrategien (vgl. Marx 1867/1974a: 391). Zuerst geht die Führung der Werkzeuge vom Arbeiter auf die Maschine über. Dies stellt jedoch nur den ersten Schritt der Industrialisierung gesellschaftlicher Produktion dar:

„Die Maschine, wovon die industrielle Produktion ausgeht, ersetzt den Arbeiter, der ein einzelnes Werkzeug handhabt, durch einen Mechanismus, der mit einer Masse derselben oder gleichartiger Werkzeuge auf einmal operiert und von einer einzigen Triebkraft, welches auch immer ihre Form, bewegt wird. Hier haben wir die Maschine, aber erst als einfaches Element der maschinenmäßigen Produktion.“ (Marx 1867/1974a: 396)

Der zweite Schritt der Industrialisierung besteht in der Zusammenfassung verschiedener Maschinen zu einem Maschinensystem. Dieses Maschinensystem ist durch einen Transmissionsmechanismus miteinander verbunden. Durch die Integration der einzelnen Teilarbeitsprozesse zu einem *durchgängigen Arbeitsprozeß* ist eine weitere Stufe der betrieblichen Arbeitsteilung erreicht:

„Ein eigentliches Maschinensystem tritt aber erst an die Stelle der einzelnen selbständigen Maschine, wo der Arbeitsgegenstand eine zusammenhängende Reihe verschiedener Stufenprozesse durchläuft, die von einer Kette verschiedenartiger, aber einander ergänzenden Werkzeugmaschinen ausgeführt werden. Hier erscheint die der Manufaktur eigentümliche Kooperation durch Teilung der Arbeit wieder, aber jetzt als Kombination von Teilarbeitsmaschinen.“
(Marx 1867/1974a: 400)

Der zentrale Unterschied zwischen der manufakturmäßigen und der industriellen Produktion besteht für Marx in der *Degradierung* der lebendigen Arbeit von einem subjektiven zu einem objektiven Produktionsfaktor. Die entscheidende Rolle in diesem Prozeß spielt die Anwendung der Naturwissenschaften auf den Arbeitsprozeß. Durch die Verwissenschaftlichung der Produktion tritt die lebendige Arbeit gegenüber der vergegenständlichten und in der Maschinerie verkörperten Arbeit in den Hintergrund. Die Stellung der lebendigen Arbeit als Subjekt des Produktionsprozesses wird nun von den Maschinen eingenommen. Dies ist für Marx der entscheidende qualitative Schritt in der Entwicklungsgeschichte menschlicher Arbeit. Dadurch, daß die Maschine die Führung der Arbeitsmittel übernommen hat, wird der Arbeiter als handelndes Subjekt an den Rand des gesellschaftlichen Produktionsprozesses gedrängt und rückt damit aus dem Zentrum der gesellschaftlichen Dynamik. Die Anwendung der naturwissenschaftlichen Erkenntnisse auf den Arbeitsprozeß führt zu einer *Enteignung* subjektiver Momente der Arbeit:

„Die Manufaktur selbst liefert dem Maschinensystem in den Zweigen, worin es zuerst eingeführt wird, im großen und ganzen die naturwüchsige Grundlage der Teilung und daher der Organisation des Produktionsprozesses. Indes tritt sofort ein wesentlicher Unterschied ein. In der Manufaktur müssen Arbeiter, vereinzelt oder in Gruppen, jeden besonderen Teilprozeß mit ihrem Handwerkszeug ausführen. Wird der Arbeiter dem Prozeß angeeignet, so ist aber auch vorher der Prozeß dem Arbeiter angepaßt. Dies subjektive Prinzip der Teilung fällt weg für die maschinenartige Produktion. Der Gesamtprozeß wird hier objektiv, an und für sich betrachtet, in seine konstituierenden Phasen analysiert, und das Problem, jeden Teilprozeß auszuführen und die verschiedenen Teilprozesse zu verbinden durch technische Anwendung der Mechanik, Chemie usw. gelöst, wobei natürlich nach wie vor die theoretische Konzeption

durch gehäufte praktische Erfahrung auf großer Stufenleiter vervollkommnet werden muß.“ (Marx 1867/1974a: 401)

Marx vertritt keineswegs einen naiven Technikdeterminismus, der die bruchlose Umsetzung der naturwissenschaftlichen Erkenntnisse in die industrielle Produktion behauptet. Dennoch handelt es sich bei der Industrialisierung um eine qualitativ neue Stufe der Entwicklung gesellschaftlicher Arbeitsteilung. Diese neue Qualität ergibt sich nicht nur aus den materiellen Bedingungen der Produktion, sondern vor allem aus ihrer gesellschaftlichen *Organisationsform*. Da die Verfügung über die Produktionsmittel in den Händen des Kapitals liegt, fungiert die Maschinerie, die an sich vergegenständlichte Arbeit repräsentiert, im Rahmen der kapitalistischen Produktionsweise als Instrument der Kapitalverwertung. Diesem abstrakten Ziel wird nicht nur die lebendige Arbeit, sondern ebenso der objektivierter Produktionsapparat unterworfen. Die Herrschaft der Wissenschaft über die Arbeit steht unter dem Vorbehalt der Profitmaximierung. Auf einer höheren Stufe der Abstraktion ist damit auch die Wissenschaft als Produktionsfaktor den gesellschaftlichen Imperativen der Kapitalverwertung unterworfen. Nicht nur die lebendige Arbeit verändert ihren Charakter im Verlauf der Industrialisierung zu einer Wissenschaft und Technik subsumierten Form *abstrakter Arbeit*, sondern auch Wissenschaft und Technik sind wiederum in der kapitalistischen Gesellschaft unter deren Organisationsprinzipien subsumiert.

Auf der Ebene des unmittelbaren Arbeitsprozesses erscheint aber vor allem der offene Widerspruch zwischen lebendiger Arbeit und verwissenschaftlichter Maschinerie. Die potentiell befreiende Wirkung des wissenschaftlich-technischen Fortschritts wird durch die kapitalistische Form der Produktion konterkariert. Nicht die Maschine dient dem Arbeiter, sondern der Arbeiter der Maschine und wird damit zu einem Anhängsel des autonomen Produktionssystems:

„Während die Maschinenarbeit das Nervensystem aufs äußerste angreift, unterdrückt sie das vielseitige Spiel der Muskeln und konfisziert alle freie körperliche und geistige Tätigkeit. Selbst die Erleichterung der Arbeit wird zum Mittel der Tortur, indem die Maschine nicht den Arbeiter von der Arbeit befreit, sondern seine Arbeit vom Inhalt. Aller kapitalistischen Produktion, soweit sie nicht nur Arbeitsprozeß, sondern zugleich Verwertungsprozeß des Kapi-

tals, ist es gemeinsam, daß nicht der Arbeiter die Arbeitsbedingung, sondern umgekehrt die Arbeitsbedingung den Arbeiter anwendet, aber erst mit der Maschinerie erhält diese Verkehrung technisch handgreifliche Wirklichkeit. Durch seine Verwandlung in einen Automaten tritt das Arbeitsmittel während des Arbeitsprozesses selbst dem Arbeiter als Kapital gegenüber, als tote Arbeit, welche die lebendige Arbeitskraft beherrscht und aussaugt. Die Scheidung der geistigen Potenzen des Produktionsprozesses von der Handarbeit und die Verwandlung derselben in Mächte des Kapitals über die Arbeit vollendet sich, wie bereits früher angedeutet, in der auf Grundlage der Maschinerie aufgebauten großen Industrie. Das Detailgeschick des individuellen, entleerten Maschinenarbeiters verschwindet als ein winziges Nebending vor der Wissenschaft, den ungeheuren Naturkräften und der gesellschaftlichen Massenarbeit, die im Maschinensystem verkörpert sind und mit ihm die Macht des ‚Meisters‘ (master) bilden.“ (Marx 1867/1974a: 445f.)

Die Marxsche Analyse der Industrialisierung bringt für unseren Zusammenhang zwei zentrale Ergebnisse: zum einen wird die manuelle Arbeit durch den Prozeß der Maschinisierung vom Subjekt zum Objekt des gesellschaftlichen Produktionsprozesses degradiert. Die Anwendung der Wissenschaft führt zu einer *Abstraktifizierung* der Arbeit, die zugleich eine *Entqualifizierung* bedeutet, da Arbeit nun der wissenschaftlichen Organisation der Produktion ein- und untergeordnet wird. Auf der anderen Seite hat dieser Prozeß eine fortschreitende Teilung der gesellschaftlichen Arbeit zur Folge, da in Folge der Trennung von manueller und geistiger Arbeit neue Typen von Tätigkeiten entstehen. Diese üben zwar im Rahmen des gesellschaftlichen Produktionsprozesse Kapitalfunktionen aus, sind aber durch die Form der Lohnarbeit ebenso dem Kapital subsumiert. Eine eigenständige Kategorie der Wissensarbeit wird aus diesem Grund in der Marxschen Theorie nicht entwickelt. Wie die Darstellung von Bravermans Argumentation gezeigt hat, behält die marxistische Kritik kapitalistisch organisierter Arbeit diese beiden Aspekte bis heute bei: zum einen die These der *Polarisierung* von körperlicher und geistiger Arbeit, zum anderen das Theorem der fortschreitenden *Subsumtion* auch der geistigen Arbeit unter die Imperative der Kapitalverwertung und damit in der Konsequenz die abstrakte Angleichung der beiden im Verlauf der Industrialisierung getrennten Arbeitsformen. Für die gesellschaftstheoretische Analyse der Wissensar-

beit stellt sich damit die Aufgabe, in diesen beiden Dimensionen wesentliche qualitative Veränderungen festzustellen.

4.3.3 Arbeit in der nachindustriellen Gesellschaft

Wie in Kapitel 3 deutlich geworden ist, behält die Arbeit auch in der postindustriellen Gesellschaft ihren Stellenwert als zentrale gesellschaftstheoretische Kategorie. Was sich beim Übergang von der industriellen Gesellschaft zur postindustriellen Gesellschaft ändert, sind Art und Inhalt der Tätigkeiten, die unter den Begriff der Arbeit subsumiert werden. Folgt man der Stadientheorie gesellschaftlicher Entwicklung, ist mit den jeweiligen Epochen eine die Arbeit als Ganze dominierende *Form* der Tätigkeit verbunden. Daniel Bells Analyse der Arbeit in der postindustriellen Gesellschaft entspricht weitgehend dem oben als Idealtypen der Arbeit entwickelten Schema. So definiert er die vorindustrielle Gesellschaft durch die Vorherrschaft der (landwirtschaftlichen) Urproduktion, die wesentlich auf erfahrungsbasierten, über Generationen tradierten Tätigkeiten beruht. Es ist dieses „Spiel gegen die Natur“, das für Bell die gesellschaftliche Arbeit über Jahrtausende geprägt hat. Arbeit ist hier hauptsächlich körperliche Arbeit, Kombination von Arbeitskraft und Arbeitszeit zur Produktion der zum unmittelbaren Überleben notwendigen Güter. Die bei weitem überwiegende Mehrzahl der Arbeitskräfte ist mit der Produktion von Lebensmitteln beschäftigt. Somit besteht eine unmittelbare Beziehung zwischen den Kategorien Natur und Arbeit, die zugleich die beiden zentralen Produktionsfaktoren darstellen:

„In pre-industrial societies (...) the labor force is engaged overwhelmingly in the extractive industries: mining, fishing, forestry, agriculture. Life is primarily a game against nature. One works with raw muscle power, in inherited ways, and one's sense of the world is conditioned by dependence on the elements – the seasons, the nature of the soil, the amount of water. The rhythm of life is shaped by these contingencies. The sense of time is one of *durée*, of long and short moments, and the pace of work varies with the seasons and the storms. Because it is a game against nature, productivity is low, and the economy is subject to the vicissitudes of tangible na-

ture and to capricious fluctuations of raw-material prices in the world economy. (...) Pre-industrial societies are agrarian societies structured in traditional ways of routine and authority.” (Bell 1973: 126)

Mit der Industrialisierung wird die Maschinenteknologie zum zentralen Produktionsfaktor. Aus dem „Spiel gegen die Natur“ wird ein „Spiel gegen die technisierte Natur“, zwischen den arbeitenden Menschen und die von ihm bearbeitete Natur schiebt sich die Technik als Medium der Naturbeherrschung. An die Stelle der traditionellen Bearbeitungsmethoden tritt die industrielle Massenproduktion mit ihrer durch betriebliche Arbeitsteilung geprägten Organisation des Arbeitsprozesses. Der wirtschaftliche Schwerpunkt der Gesellschaft verschiebt sich von der Urproduktion zur Güterproduktion. Steigende Produktivität der Arbeit und Effizienz des Einsatzes der Produktionsfaktoren werden zum zentralen Kriterium gesellschaftlicher Produktionsorganisation:

„Industrial societies (...) are goods-producing societies. Life is a game against fabricated nature. The world has become technical and rationalized. The machine predominates, and the rhythms of life are mechanically paced: time is chronological, methodical, evenly spaced. Energy has replaced raw muscle and provides the power that is the basis of productivity – the art of making more with less – and is responsible for the mass output of goods which characterizes industrial society. Energy and machines transform the nature of work. Skills are broken down into simpler components, and the artisan of the past is replaced by two new figures – the engineer, who is responsible for the layout and flow of work, and the semi-skilled worker, the human cog between machines – until the technical ingenuity of the engineer creates a new machine which replaces him as well. It is a world of coordination in which men, materials, and markets are dovetailed for the production and distribution of goods.” (Bell 1973: 126f.)

Beim Übergang von der industriellen zur postindustriellen Gesellschaft verschiebt sich der wirtschaftliche Schwerpunkt von der Güterproduktion zu den Dienstleistungen. Statt auf die Natur oder die technisierte Natur ist der Arbeitsprozeß der Mehrzahl der Beschäftigten jetzt auf andere Menschen bzw. formalisierte Abbilder der Realität bezogen. Die zentrale Ressource postindustrieller Arbeit ist der reflexive Umgang mit *Information*. Arbeit wird damit zu einer primär wissensba-

sierten Tätigkeit, wodurch sich der Stellenwert vor allem theoretischer Ausbildung drastisch erhöht. Die geistige Arbeit, im Sinne des produktiven Umgangs mit Information⁸⁹, löst so die körperliche Arbeit als zentrale gesellschaftliche Tätigkeit ab:

„A post-industrial society is based on services. Hence it is a game between persons. What counts is not raw muscle power, or energy, but information. The central person is the professional, for he is equipped, by his education and training, to provide the kinds of skill which are increasingly demanded in the post-industrial society. If an industrial society is defined by the quantity of goods as marking a standard of living, the post-industrial society is defined by the quality of life as measured by the services and amenities – health, education, recreation, and the arts – which are now deemed desirable and possible for everyone.” (Bell 1973: 127)

Daniel Bells Analyse der Arbeit in der postindustriellen Gesellschaft bleibt allerdings insoweit unzureichend, als er nicht konsequent zwischen Dienstleistungsarbeit und Wissensarbeit unterscheidet. Zwar betont Bell auf der einen Seite die wachsende Bedeutung des theoretischen Wissens für die gesellschaftliche Produktion, auf der anderen Seite sind es aber nicht die Wissensproduzenten, sondern die Wissensanwender, die den Idealtypus postindustrieller Arbeit darstellen. Die Definition postindustrieller Arbeit als „Spiel zwischen Personen“ macht deutlich, daß Bell vor allem die *personenorientierten* Dienstleistungen im Blick hat. Die Wissensproduzenten, die zum Großteil produktionsorientierte Dienstleistungen im Bereich Forschung und Entwicklung verrichten, zählt Bell dagegen zum Bereich der für die Industriegesellschaft typischen Tätigkeiten, obwohl der Kodifizierung theoretischen Wissens als axialem Prinzip paradigmatische Bedeutung für die postindustrielle Gesellschaft zukommt.

⁸⁹ So haben wir oben die Kategorie des Wissens definiert. Zur Erinnerung: Wissen bedeutet wesentlich die Fähigkeit, Informationen zu beschaffen, zu systematisieren und schließlich in produktives Handeln umzusetzen. Grundlage der wissensbasierten Tätigkeiten ist in der Regel eine formale Ausbildung, die die entsprechenden *methodischen* Kenntnisse vermittelt.

Die Gleichsetzung von postindustrieller Arbeit und personenorientierter Dienstleistungsarbeit dient in Bells Theorie der eindeutigen analytischen Unterscheidung von industrieller und postindustrieller Gesellschaft. Durch die Fokussierung auf persönliche Dienste kann Bell der Debatte um die zunehmende Industrialisierung wissensgenerierender Arbeit ausweichen, allerdings um den Preis, daß die qualitativen Veränderungen gesellschaftlicher Arbeit nur in Ausschnitten thematisiert werden können. Die Polarisierung der gesellschaftlichen Arbeit erscheint als ein Relikt der industriellen Gesellschaft, statt der oben diagnostizierten fortschreitenden *Abstraktifizierung* der Arbeit scheint es zu einer Tendenz der *Re-Konkretisierung* menschlicher Arbeit zu kommen. Der Unterschied zur vorindustriellen Gesellschaft liegt vor allem darin, daß es sich jetzt nicht mehr um die Anwendung von Erfahrungswissen zum Zweck der Naturbeherrschung, sondern um die Anwendung von theoretischem Wissen zum Zweck des sozialen Fortschritts handelt. Die technisierte Naturbeherrschung der industriellen Gesellschaft bildet dabei die Basis, auf der die Ausweitung der personenbezogenen Dienstleistungen stattfinden kann, da die immer weiter wachsende Produktivität des industriellen Sektors Spielräume für die Umverteilung gesellschaftlicher Ressourcen schafft.

Die Fokussierung auf den Begriff der postindustriellen Arbeit dient zwar der Illustration des sektoralen Wandels, kann aber die zentralen qualitativen Veränderungen gesellschaftlicher Arbeit nicht erklären. Hierzu bedarf es einer über Bell hinausgehenden Theorie der Wissensarbeit, um das oben herausgearbeitete Argument des Übergangs zur Wissensgesellschaft bei gleichbleibender Zentralität der Arbeitskategorie für die gesellschaftstheoretische Analyse hinreichend belegen zu können. Aufbauend auf den Arbeiten von Bell hat sich Nico Stehr (1994, 1999) den Anspruch gestellt, die zunehmende Dominanz der wissensbasierten Tätigkeiten für den Bereich der gesellschaftlichen Arbeit theoretisch zu deuten. Im folgenden sollen daher Stehrs Analyse des Zusammenhangs von Wissen und Arbeit und seine Definition der Kategorie der Wissensarbeit genauer betrachtet werden.

4.3.4 Arbeit in der Wissensgesellschaft

Obwohl sich Nico Stehr (1994, 1999) in seiner Theorie der Wissensgesellschaft weitgehend auf Bells Analyse der postindustriellen Gesellschaft stützt, hält er die Gleichsetzung von *Wissensarbeit* mit *Dienstleistungsarbeit* nicht für geeignet, den spezifischen Charakter der Arbeit und insbesondere ihren qualitativen Wandel in der Wissensgesellschaft zu erklären. Diese verkürzende Gleichsetzung hat allerdings in der Debatte um die Wissensarbeit als neuer Form gesellschaftlicher Arbeit Tradition: schon Machlup (1962), der als erster eine Kategorisierung der Tätigkeitsklassen der amtlichen Statistik nach dem Kriterium der Wissensbasierung der Arbeit aufgestellt hat, zählte die Gesamtheit der Angestellten in öffentlicher und privater Verwaltung („clerical workers“) zur Gruppe der Wissensarbeiter („knowledge workers“). Stehr weist dagegen darauf hin, daß die Tatsache der Beschäftigung im Dienstleistungsbereich allein noch kein ausreichendes Kriterium für die Kategorisierung der Tätigkeit als Wissensarbeit darstellen kann:

„Es ist durchaus denkbar, daß diese weithin akzeptierte Vorgehensweise zu einer eher ungenauen Schätzung der Zahl der Beschäftigten führt, die, wie Bell dies fordert, in ihrer Tätigkeit vom Grad ihrer Fertigkeiten und ihrem Wissen abhängig sind. Es ist in der Tat denkbar, daß die Zahl der tatsächlich wissensabhängigen Berufe (bzw. beruflichen Tätigkeiten) in der postindustriellen Gesellschaft sehr viel geringer ist als die Zahl der typischerweise im Dienstleistungssektor als Beschäftigte ausgewiesenen Personen. Gleichzeitig könnte die Zahl der wissensabhängigen Tätigkeiten die zuletzt genannte Ziffer übertreffen, wenn man davon ausgeht, daß wissensabhängige Berufe wahrscheinlich sehr viel häufiger, als in der Regel angenommen wird, auch im Agrar- und industriellen Sektor anzutreffen sind.“ (Stehr 1994: 157)

An der sehr vagen Formulierung Stehrs lassen sich die immensen Schwierigkeiten ablesen, den Begriff der Wissensarbeit inhaltlich zu definieren oder gar exakt zu

quantifizieren⁹⁰. Allerdings weist die Kritik Stehrs zumindest darauf hin, daß durch eine immer weiter verfeinerte Kategorisierung der Dienstleistungsberufe der amtlichen Statistik keine neuen Einsichten zu gewinnen sind. Er plädiert daher dafür, diese wenig fruchtbare Debatte zu beenden und statt dessen zu versuchen, die neue Form der Wissensarbeit quer zu den klassischen Sektoren zu definieren⁹¹. Zentral bei der Analyse der Wissensarbeit, so Stehr, ist die Funktion des Wissens als *Extension von Handlungsmöglichkeiten*. Wissenschaftliches Wissen wird damit zu einer unmittelbaren Produktivkraft mit direkten Auswirkungen auf die Struktur gesellschaftlicher Arbeit:

„Diese Entwicklung hat zwei Seiten: (1) Mit der Automation, das heißt der tendenziellen Abschaffung der Fabrik- oder Muskelarbeit, wird die Wissenschaft in ihrer produktiven Funktion weitgehend von lebendiger, direkter Arbeit unabhängig. Und damit werden der Stand der Produktivkräfte, die Produktion selbst und der Wert der Produktion von der Wissenschaft abhängig. (2) Durch die Aus-

⁹⁰ Folgerichtig ist die Absicht Stehrs vor allem eine theoretisch explorative, auch wenn er zur Unterstützung seiner Argumentation immer wieder auch empirische Belege anführt, die in der Regel aber ebenso wenig überzeugen wie die von ihm kritisierten bisherigen Untersuchungen. Wahrscheinlich wäre es ehrlicher zu konstatieren, daß mit den zur Zeit verfügbaren Daten keine quantitativen Aussagen getroffen werden können. Der Wert von Stehrs Analyse liegt daher auch wesentlich in der Kritik der traditionellen Kategorisierungen von Arbeitsformen sowie der theoretischen Neuorientierung auf den Bereich der Wissensarbeit.

⁹¹ Einen ersten Versuch, für Deutschland entsprechende Daten zu klassifizieren, hat Werner Dostal (1995) vorgelegt. Da sein theoretisches Konzept allerdings auf dem Begriff der Informationsgesellschaft basiert, bezeichnet er den entsprechenden Sektor als Informationssektor. In Anlehnung an die Arbeit Porats (1977), allerdings mit dem Unterschied, daß er von einem reinen Tätigkeitskonzept, und nicht wie Porat von einer Mischung von funktionalem Konzept und Tätigkeitskonzept ausgeht, faßt Dostal die informationsbasierten Tätigkeiten der etablierten drei Sektoren in einem vierten Sektor, dem Informationssektor zusammen. Basis der Abgrenzung ist die Frage nach dem Tätigkeitsschwerpunkt, wie sie im Mikrozensus erhoben wird. Zunächst werden alle Erwerbstätigen, die einen „intensiven Informationsbezug“ bejahen, in die Analyse einbezogen. In einem zweiten Schritt werden dann auf der Grundlage einer Matrix Tätigkeitsschwerpunkt-Beruf die Berufe, bei denen mehr als 75% der Erwerbstätigen einen intensiven Informationsbezug angeben, als *Informationsberufe* klassifiziert. So imposant die Ergebnisse dieser Operation quantitativ aussehen (1991: 44%, 1995: 51%, 2010: 55% der Erwerbstätigen sind mit Informationsarbeit beschäftigt), so unbefriedigend bleibt auch hier die theoretische Fundierung der empirischen Klassifizierungen. Die Zahlen suggerieren eine Exaktheit der Analyse, die meiner Auffassung nach auf der Grundlage der vorhandenen Daten gar nicht möglich ist.

schaltung menschlicher Arbeit aus dem Produktionsprozeß wird diese selbst verändert: sie wird zur schöpferischen, regulierenden Arbeit und nähert sich dadurch der wissenschaftlichen Arbeit an. In der modernen Gesellschaft entsteht eine sekundäre Produktionsstruktur, deren Basis die bereits erfolgte Naturaneignung bildet. Ein beträchtlicher Teil der gesamten in einer Wissensgesellschaft geleisteten Arbeit erfolgt auf einer Meta-Stufe, auf einer sekundären Produktionsstufe, zu der hauptsächlich die Wissenschaft beiträgt.“ (Stehr 1994: 217)

Das entscheidende Problem der Debatte über die Entwicklung der Arbeit in der Wissensgesellschaft liegt für Stehr in dem Fehlen eines inhaltlich ausgearbeiteten soziologischen Wissensbegriffs. Solange Wissen von der Gesellschaftstheorie, und dies gilt insbesondere auch für Bell, weitgehend als „black box“ behandelt wird, ist eine substantielle empirische Operationalisierung von Wissensarbeit nicht zu erwarten⁹². Stehrs eigene Theorie der Wissensgesellschaft kann zur Lösung dieses Problems allerdings auch wenig beitragen, wobei zu berücksichtigen ist, daß er wesentlich analytisch-qualitativ vorgeht. Dennoch läßt sich in der theoretischen Konstruktion der Wissensgesellschaft ein grundsätzlicher Widerspruch entdecken, der weitreichende Konsequenzen für deren analytisches Potential hat: während auf der einen Seite die Entwicklung der Wissensgesellschaft mit dem Wachstum der *Wissensarbeit* begründet wird, soll auf der anderen Seite zugleich der *Wissensbegriff* den *Arbeitsbegriff* als zentrale gesellschaftstheoretische Kategorie ersetzen. Indem Wissen zu einem von der Arbeit unabhängigen Produktionsfaktor gemacht wird, verliert der Begriff der Wissensarbeit weiter an inhaltlicher Bestimmung. Der Arbeitsbegriff wird so zu einem Begriff der Industriegesellschaft erklärt und dem Wissensbegriff als Begriff der Wissensgesellschaft gegenübergestellt. Der Übergang von der Industriegesellschaft zur Wissensgesellschaft soll aber dennoch auf der Bedeutung der Wissensarbeit begründet werden.

⁹² Als Beispiel nennt Stehr die sehr unterschiedlichen Ergebnisse, zu denen Braverman (1974) und Machlup (1962) auf der Basis derselben amtlichen Statistiken kommen: während Machlup den Anteil der Wissensarbeiter in den USA der 60er Jahre auf etwa 40% veranschlagt, will Braverman dieses Prädikat nur einer kleinen Elite von technischen Angestellten, die ca. 3% der Erwerbstätigen ausmachen, zukommen lassen.

So entsteht im Rahmen von Stehrs Theorie ein logischer Zirkel, der ihn selbst zu weitergehenden Fragen veranlaßt:

„Die gegenwärtig beobachtbare Entwicklung ist – einfach ausgedrückt – eine verstärkte Verschiebung des Schwergewichts von der manuellen zur intellektuellen Arbeit. Ursache für die zunehmende Verminderung der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bedeutung der Handarbeit und für die gleichzeitig wachsende Bedeutung der Kopfarbeit ist natürlich die umfassendere Rolle des Wissens in der Arbeitsgestaltung, der Arbeitsfähigkeit und der Arbeitsorganisation, und zwar in allen Produktionssektoren der Wirtschaft. Infolgedessen lassen sich zwei relevante Fragen ausmachen: (1) Wieweit verändert sich die Arbeitstätigkeit sowie ihre soziale Organisation in der Wissensgesellschaft? (2) Welche Auswirkungen haben die veränderten Produktionsbedingungen für die Beziehung von Arbeit zu anderen sozialen Strukturen und Handlungszusammenhängen?“ (Stehr 1994: 328)

Hinsichtlich der Analyse der Bedeutung der Wissensarbeit für die gesellschaftliche Arbeit kann man somit drei Ebenen unterscheiden, auf denen sich verschiedene Dimensionen festmachen lassen. Zum ersten muß die Art der Tätigkeit selbst in den Mittelpunkt der Untersuchung rücken, darüber hinaus gilt es aber auch die soziale Organisation der Arbeit (d.h. die Arbeitsbedingungen im weiteren Sinne) sowie die Sozialstruktur der Arbeit mit einzubeziehen. Stehr beschäftigt sich hauptsächlich mit dem Zusammenhang von Wissen und Tätigkeit. Er versucht quer zu den herkömmlichen Berufskategorien diejenigen als Wissensarbeiter zu identifizieren, für die Wissen nicht nur die kognitive Basis ihrer Tätigkeit darstellt, sondern deren Produkt eine veränderte Form von Wissen ist. Aus diesem Grund unterscheidet er idealtypisch zwischen praktischem und theoretischem Wissen, auch in Anbetracht der Probleme, die damit verbunden sind. Denn, so Stehr, an dieser Unterscheidung läßt sich die Besonderheit der *neuen Form* von Wissensarbeit festmachen:

„Unter der Gruppe der auf Wissen basierende Berufe wäre demnach jene wachsende Zahl von Arbeitskräften zu verstehen, die mit theoretischem Wissen zu tun haben. Allerdings befriedigt diese Unterscheidung ebensowenig wie ähnliche Kategorisierungen, denn selbst solche Berufe, die sich mit theoretischem Wissen beschäfti-

gen, kommen ohne praktisches Wissen nicht aus. Daher muß bei einer jeden Differenzierung, die Wissen betrifft, von Anfang an mit einbezogen werden, daß gewisse praktische, handwerkliche Fähigkeiten und Vorgehensweisen in jedem Beruf erforderlich sind. Aber die Berufsgruppe, die uns hier interessiert, ist vor allem damit beschäftigt, Wissen – genauer gesagt über Wissen – zu erlangen, zu manipulieren, zu organisieren und zu vermitteln. Das typische Endprodukt des Wissensberufs ist offenbar Wissen und nicht irgendein technisches Artefakt. Ausübung des Berufs und Nutzung seines Endprodukts beruhen auf ein und demselben Faktor: dem Faktor Wissen.“ (Stehr 1994: 391f.)

Die wissensbasierten Berufe in diesem Sinne bezeichnet Stehr als „Experten, Berater und Ratgeber“, wobei die von Bell hervorgehobenen „professionals“ nur ein kleiner Teil dieser Berufsgruppe sind. Wissensarbeiter finden sich nach dieser Definition nicht nur am oben Ende der Berufshierarchie, sondern auf allen Ebenen der Sozialstruktur der Arbeit. Ich halte Stehrs Überlegungen trotz der genannten Schwierigkeiten für einen wichtigen Schritt in Richtung der Reformulierung eines gesellschaftlichen Arbeitsbegriffs. Die Ausgangsfrage, ob es sich bei der Wissensarbeit tatsächlich um eine neue Form von Arbeit handelt, kann er allerdings auch nicht wirklich beantworten. Der entscheidende Mangel von Stehrs Analyse scheint mir, wie so oft, in der fehlenden oder unsauberen Unterscheidung von Wissen und Information zu liegen. Wissensarbeit ist, so unsere Arbeitsdefinition, *Umgang mit Information*, nicht, wie Stehr behauptet, Umgang mit Wissen. Wissen ist die subjektive Fähigkeit zum Umgang mit Information und als solche nicht im Arbeitsprozeß vermittelbar, sondern muß von den Individuen jeweils selbst erworben werden, in der Regel im Rahmen formaler Ausbildungen. Vor diesem Hintergrund läßt sich auch die Beziehung von Wissen und Arbeit eindeutiger definieren als Stehr das auf der Grundlage seiner Prämissen tun kann.

4.4 Wissensarbeit: eine neue Form gesellschaftlicher Arbeit?

Als zentrales Ergebnis dieses Kapitels läßt sich die Erkenntnis festhalten, daß die beiden Kategorien Wissen und Arbeit zunehmend in einer Kategorie der Wissensarbeit aufgehen. Die Gegenüberstellung von Wissen und Arbeit, die für die Veränderungen des Arbeitsprozesses im Verlauf der Industrialisierung kennzeichnend gewesen ist, wird durch den Begriff der Wissensarbeit abgelöst⁹³. Grundlage dieses Paradigmenwechsels in der Analyse gesellschaftlicher Arbeit ist die abnehmende Bedeutung der direkten, manuellen Produktionsarbeit, die als isolierte, von ihren planerischen Bestandteilen gelöste *abstrakte* Arbeit den Idealtypus industrieller Arbeit dargestellt hat. Diese Form von Arbeit rückt im Übergang von der Industriegesellschaft zur Wissensgesellschaft qualitativ wie quantitativ aus dem Zentrum der gesellschaftlichen Organisation von Arbeit und damit zugleich auch aus dem Mittelpunkt der gesellschaftstheoretischen Analyse.

Allerdings ist der Begriff von Wissensarbeit, der den neuen dominanten Typus von Arbeit bezeichnen soll, bisher inhaltlich nicht eindeutig definiert worden. Die gesellschaftstheoretischen Bemühungen, zu einer inhaltlichen Klärung des veränderten Verhältnisses von Wissen und Arbeit zu gelangen, stehen damit in deutlicher Diskrepanz zu der Bedeutung, die der These von der Wissensgesellschaft im wissenschaftlichen und öffentlichen Diskurs inzwischen zukommt. Das entschei-

⁹³ Auch Stehrs Theorie der Wissensgesellschaft bleibt hier dem „alten“ Denken verhaftet, wenn er die Durchsetzung der Wissensgesellschaft mit dem Ende der Arbeitsgesellschaft gleichsetzt. Es ist nicht die Trennung von Wissen und Arbeit, die die neue Epoche prägt, sondern im Gegenteil die Tendenz zur Re-Integration des Wissens in die gesellschaftlichen Arbeitstätigkeiten.

dende Problem der inhaltlichen Konkretisierung des Begriffs Wissensarbeit liegt in der Frage seiner *Operationalisierung* als soziologische Kategorie.

Stehrs Kritik an der Stellung des Wissensbegriffs innerhalb der gesellschaftstheoretischen Diskussion ist insoweit berechtigt. Seine Definition des Wissens als „Extension von Handlungsmöglichkeiten“ ist ein erster Schritt zu einem soziologisch fundierten Wissensbegriff, der auf pragmatische Weise die erkenntnistheoretischen Probleme, die mit dem traditionellen Begriff von Wissen verbunden sind, umgeht. Allerdings hat ein solcherart pragmatisch reduzierter Wissensbegriff Schwierigkeiten in der Erklärung der veränderten Beziehung von Wissen und Arbeit. Die Charakterisierung der Wissensarbeiter als derjenigen Personen, die damit beschäftigt sind, Wissen zu ermitteln, zu manipulieren, zu organisieren und zu vermitteln ist meiner Auffassung nach nicht hinreichend, die spezifischen Bedeutungen der Wissenskategorie für die Gesellschaftstheorie zu bestimmen.

Zentral dafür ist eine zumindest analytische Trennung von Wissen und Information. Während der Informationsbegriff reine, *objektivierte Form* bezeichnet (vgl. Wenzel 1996, 2000)⁹⁴, ist Wissen letztlich eine *subjektive Fähigkeit*, die allenfalls der Möglichkeit nach objektiviert werden kann. Information, nicht aber Wissen, kann ermittelt, manipuliert, organisiert und vermittelt werden. Auf der Grundlage der Definition von Wissen als der Fähigkeit zum sinnhaften Handeln durch Informationsgenerierung, Informationsverarbeitung und Informationsvermittlung, kann Wissensarbeit als produktiver Umgang mit Information operationalisiert werden. *Wissensarbeit* bedeutet den Umgang mit abstrakter Form, die in sinnhaftes, produktives Handeln umgesetzt wird.

Mithilfe dieser Definition kann auch das Problem der idealtypischen Unterscheidung verschiedener Wissensarten besser gelöst werden. Wie oben ausführlich dargestellt, sind die beiden für den Bereich gesellschaftlicher Arbeit zentralen

⁹⁴ Wenzel faßt den Begriff der Information in Anlehnung an Definitionen aus der Kybernetik wie folgt: „Information ist demgemäß zu verstehen als eine zusätzliche, *prozeßtechnisch operationalisierte* Realitätsdimension. Diese besteht aus einem Ensemble von Symbolen, eigentlich Symbolelementen, welche als Ergebnis eines Abstraktionsprozesses vorrangig nichts weiter verkörpern als sich selbst; reine Form als abstrakter und zugleich höchst realer Zustand des Seienden.“ (Wenzel 2000: 69)

Wissensformen das theoretische Wissen und das empirische Erfahrungswissen⁹⁵. Wenn wir Wissensarbeit als Umgang mit Information, also reiner Form, definieren, können wir zwischen dieser neuen Form gesellschaftlicher Arbeit und traditioneller, auf Erfahrungswissen basierender Arbeit unterscheiden. Anhand dieses Kriteriums läßt sich auch die oben getroffenen Unterscheidung von Wissensarbeit und Dienstleistungsarbeit weiter konkretisieren. Dienstleistungsarbeit hat ihren Schwerpunkt nicht im Umgang mit Information, also reiner Form, sondern im Umgang mit empirischer Realität, der wesentlich stärker auf erfahrungsgeleiteten, sozialen und kommunikativen Fähigkeiten basiert. Überschneidungen der beiden Formen von Arbeit bestehen vor allem im Bereich der Informationsvermittler, die ähnlich wie die Masse der Dienstleister in realen empirischen Situationen agieren. Hier müßte eine Unterscheidung empirisch aufgrund des jeweiligen Tätigkeitsschwerpunkts vorgenommen werden.

Auf der theoretischen Ebene zeigt sich auf der Basis dieser begrifflichen Konkretisierungen, daß Bells Unterscheidung von Wissensarbeit als „Spiel zwischen Personen“ und industrieller Arbeit als „Spiel gegen die technisierte Natur“ nicht den Kern der Sache trifft. Nach der obigen Definition wäre das, was Bell als wissensbasierte Arbeit bezeichnet, ein idealtypisches Modell der Dienstleistungsarbeit. Da Bell seine Theorie der postindustriellen Gesellschaft auf dem quantitativen Wachstum des Dienstleistungssektors aufbaut, ist das durchaus konsequent, steht aber in Widerspruch zu seiner zentralen These, theoretisches Wissen sei das axiale Prinzip der neuen Gesellschaftsform. In Bells Terminologie wäre die Wissensar-

⁹⁵ Das Erfahrungswissen wird in der angelsächsischen Terminologie als „tacit knowledge“ (etwa: stillschweigendes Wissen) bezeichnet, wodurch seine Unterscheidung vom theoretischen Wissen deutlicher wird. Während theoretisches Wissen sich dadurch auszeichnet, daß es *kodifizierbar* ist und damit einer methodisch-systematischen Bearbeitung unterworfen werden kann, läßt sich das Erfahrungswissen gerade nicht formal systematisieren und in der Form von Information intersubjektiv weitergeben bzw. in einem entsprechenden Medium speichern und beliebig wieder abrufen. Wenn Erfahrungswissen durch sein Nicht-Formalisierbarkeit definiert wird, bedeutet dies in der Konsequenz, daß theoretisches Wissen nicht unbedingt wissenschaftliches Wissen sein muß, sondern auch andere Formen formalisierbaren Wissens umfaßt. Es besteht also ein wichtiger Unterschied zwischen theoretischem Wissen und wissenschaftlichem Wissen.

beit so etwas wie ein „Spiel gegen die formalisierte Natur“, was sie begrifflich in die Nähe der industriellen Arbeit rückt.

Es besteht aber ein deutlicher Unterschied zwischen der Wissensarbeit und der oben idealtypisch formulierten Form industrieller Arbeit. Trotz der von Hack/Hack (1985, 1986) analysierten abstrakten Kommensurabilität von Wissensarbeit und Industriearbeit unter dem gemeinsamen Kriterium der Kapitalverwertung im Zuge der Informatisierung des Produktionsprozesses handelt es sich hierbei um zwei *qualitativ verschiedene Formen von Arbeit*. Die Logik der Kapitalverwertung stößt zwar bei der Integration der Wissensarbeit nicht an formale, äußere Grenzen, wohl aber auf konkrete Probleme der inhaltlichen Subsumtion. Die kapitalistische Rationalisierungsstrategie der zunehmenden Trennung von Wissen und Arbeit durch die Aufspaltung der Tätigkeiten in planende und ausführende Elemente, wie sie idealtypisch von Braverman (1974) beschrieben worden ist, kann die vollständige Integration der neuen Arbeitsform in den Kreislauf der Kapitalverwertung nicht gewährleisten. Die kapitalistische Rationalisierungsdynamik stößt hier an ihre immanenten Grenzen, die letztlich wieder auf einer höheren Ebene zur *Re-Integration* von Wissen und Arbeit führt, wie die industriesoziologische Debatte des vergangenen Jahrzehnts gezeigt hat. Zentrales Moment der Kapitalverwertung und damit der Dynamik kapitalistischer Gesellschaften ist nicht mehr die Arbeit in ihrer abstrakten Form, sondern, gleichsam in einer dialektischen Reaktion auf die zunehmende Abstraktifizierung der Arbeit, wieder die *konkrete* Arbeit, allerdings auf einer höheren gesellschaftlichen Stufe⁹⁶.

Die Kategorie der Arbeit bewegt sich in der Wissensgesellschaft zunehmend auf einer reflexiven Ebene. Arbeit kann in weiten Bereichen nicht mehr ohne die entsprechenden individuellen Wissensressourcen geleistet werden. Die Trennung von Wissen und Arbeit verliert dadurch ihren Sinn, daß Wissen immer mehr zu einer notwendigen Voraussetzung von Arbeit wird. Zu der entscheidenden Aufgabe der Organisation von Arbeit wird daher die Aktivierung und vor allem die Synthetisierung der individuell vorhandenen Wissensressourcen. Wissen als nur der Mög-

⁹⁶ Konkret meint in diesem Zusammenhang nicht die Gebrauchswertorientierung der Arbeit, sondern ihre Subjektbezogenheit. Ich komme später auf dieses Argument zurück.

lichkeit nach objektivierbare subjektive Kapazität bedarf zu seiner Umsetzung in produktives Handeln der nicht nur formellen, sondern vor allem auch der inhaltlichen Partizipation der arbeitenden Individuen, die wiederum wesentlich auf deren Motivation beruht. Um auf das Wissen ihrer Beschäftigten zurückgreifen zu können, müssen die Unternehmen Strategien der zielgerichteten Steuerung einsetzen, die über die tayloristischen Prinzipien der Leistungskontrolle und Leistungsentlohnung hinausgehen. Wissen ist der entscheidende Trumpf der Arbeitskräfte im Spiel der kapitalistischen Wissensgesellschaft. Auch die prinzipielle Austauschbarkeit der Individuen ändert nichts an ihrer zentralen Stellung für die gesellschaftliche Produktion, da das Problem der Aktivierung des Wissenspotentials unabhängig von bestimmten Personen bestehen bleibt. Wissen als subjektive Ressource stärkt so potentiell die Stellung der Lohnabhängigen gegenüber den Kapitalbesitzern, die der Informationsflut der globalisierten Ökonomie ohne eine wachsende Zahl von Wissensarbeitern ohnmächtig gegenüberstehen würden.

Da in den klassischen Sozialstrukturtheorien die Stellung im gesellschaftlichen Produktionsprozeß die *soziale Lage* insgesamt entscheidend prägt, verbinden sich mit dem Konzept der Wissensarbeit weitreichende sozialstrukturelle Implikationen. Um den Anspruch des Konzepts der Wissensgesellschaft als Gesellschaftstheorie auch in ihren Konsequenzen für die sozialen Strukturen entwickelter Gesellschaften beurteilen zu können, soll dieses Verhältnis im folgenden Kapitel genauer untersucht werden.

5. Die Sozialstruktur der Wissensgesellschaft

Die Sozialstrukturanalyse als soziologische Disziplin ist durch den Wandel von der Industriegesellschaft zur Wissensgesellschaft in eine tiefe Krise geraten. Ihre Grundbegriffe Klasse und/oder Schicht, die über Jahrzehnte zum selbstverständlichen Instrumentarium der Sozialstrukturtheorien gezählt haben, verlieren immer mehr an gesellschaftlicher Relevanz und werden auch auf der Ebene der Theorie zunehmend durch neue sozialstrukturelle Entwürfe verdrängt⁹⁷. Die für die klassischen, vertikalen Theorien paradigmatische Stellung im Produktionsprozeß kann immer weniger als Erklärung der gesellschaftlichen Position des einzelnen dienen, da neben die vertikalen Ungleichheiten zunehmend Formen von Ungleichheiten treten, die sich auf Lebensbereiche außerhalb des Produktionsprozesses beziehen

⁹⁷ Dieser Wechsel der theoretischen Orientierung läßt sich sehr gut daran festmachen, daß sich die bis in die siebziger Jahre hinein bestehende Kontroverse zwischen Klassentheoretikern und Schichttheoretikern inzwischen weitgehend zugunsten einer gemeinsamen Frontstellung gegenüber den Theorien „neuer sozialer Ungleichheiten“ (vgl. z.B. Ritsert 1988) aufgelöst hat. Wie weiter unten deutlich wird, kam es in den achtziger Jahren zusätzlich zu einer weitgehenden Einebnung der Differenzen von marxistischen und weberianischen Klassenkonzepten, so daß jetzt vor allem die Unterschiede zwischen *vertikal* und *horizontal* ausgerichteten Sozialstrukturtheorien in den Mittelpunkt gerückt sind.

und somit nicht mehr direkt aus dem Verhältnis von Kapital und Arbeit abgeleitet werden können⁹⁸. Innerhalb der deutschen Sozialstrukturanalyse besteht heute ein weitgehender Konsens darüber, daß die gesellschaftlichen Umbrüche der letzten Jahrzehnte zu einer Notwendigkeit der theoretischen Neuorientierung geführt haben, wobei das Ausmaß des Bruches mit den klassischen Begriffen allerdings nach wie vor Gegenstand von heftigen Kontroversen ist (vgl. Geißler 1996, 1998).

Während die einen nach wie vor zumindest an den zentralen Begriffen Klasse und/oder Schicht sowie der Vorstellung einer vertikal strukturierten Gesellschaft festhalten wollen (vgl. z.B. Ritsert 1987, Erbslöh et al. 1988, 1990, Teschner 1989, Geißler 1990, Blossfeld/Mayer 1991, Koch 1994, Dangschat 1998), so sehen die anderen gerade in der Auflösung vertikaler Strukturen den zentralen Aspekt sozialen Wandels „jenseits von Klasse und Schicht“ (vgl. Beck 1983, 1986, Schulze 1990, 1992, Hörning/Michailow 1990, Hradil 1987).

Die deutsche Sozialstrukturanalyse bildet damit international eher eine Ausnahme (vgl. Geißler 1996, Gellert 1996)⁹⁹, da in der angelsächsischen Diskussion nach wie vor die Unterscheidung zwischen marxistischen und weberianischen Klassentheorien im Mittelpunkt steht (vgl. Wright 1978, 1985a, 1994, 1997, Elster 1985; Goldthorpe 1980, Erikson/Goldthorpe 1992, Esping-Andersen 1990, 1993).

Die zunehmende Bedeutung des Wissens stellt die materialistisch fundierten Grundbegriffe Klasse und Schicht in Frage, weil Wissen im Gegensatz zu Besitz

⁹⁸ Der in diesem Zusammenhang klassische Text von Bergmann et al. (1969) hat bereits vor der Renaissance marxistischer Klassenanalysen in den siebziger Jahren (vgl. Institut für marxistische Studien und Forschungen 1972, 1973, Projekt Klassenanalyse 1973, 1974, Poulantzas 1975) auf die Notwendigkeit der Erweiterung vertikaler Sozialstrukturtheorien durch horizontale Dimensionen hingewiesen. Später hat vor allem Kreckel (1983, 1990, 1992) mit seinem Zentrum-Peripherie-Modell diese Anregung weiterentwickelt.

⁹⁹ Dies hängt zum Teil, aber nicht nur, damit zusammen, daß der Begriff „class“ im Englischen nicht dieselben Assoziationen hervorruft wie im Deutschen. Während in Deutschland „Klasse“ immer auch als ideologischer Kampfbegriff gedeutet wird, kann unter „class“ auch der deutsche Begriff „Schicht“ verstanden werden. Dies macht direkte Vergleiche zwischen der Theorieentwicklung in Deutschland und den englischsprachigen Ländern sehr schwierig: weder läßt sich mit einem grundsätzlich unpolitischen Klassenbegriff in den angelsächsischen Ländern argumentieren, noch führt der Hinweis auf die dort fortbestehende Relevanz des Klassenbegriffs weiter.

oder Einkommen nicht in vertikalen Strukturen objektiviert werden kann. Im Bereich der gesellschaftlichen Arbeit kommt es, wie oben ausführlich diskutiert, zu einer Entwicklung, die widersprüchliche Tendenzen der *Polarisierung* und *Individualisierung* sozialer Strukturen beinhaltet. Einerseits verschwimmt der Konflikt zwischen Kapital und Arbeit, Basis aller Varianten von Klassentheorien, im Verlauf der Bildungs- und Wohlstandsexpansion in den entwickelten kapitalistischen Ländern zunehmend, andererseits kommt es dabei zu neuen gesellschaftlichen Spaltungen, für die neue Begriffe gefunden werden müssen¹⁰⁰.

Wenn die Theorie der Wissensgesellschaft den Anspruch einer Gesellschaftstheorie erhebt, muß sie sich an der Fähigkeit der Analyse sozialstruktureller Veränderungen messen lassen, da die Sozialstrukturtheorie einen wesentlichen Bestandteil jeder Gesellschaftstheorie darstellt. Zunächst soll daher untersucht werden, wie die Kategorie des Wissens und ihre wachsende Bedeutung für die gesellschaftliche Dynamik von den verschiedenen Sozialstrukturtheorien konzeptualisiert worden ist (5.1). In einem zweiten Schritt folgt dann die Analyse der wesentlichen Veränderungen der Sozialstruktur im Übergang zur Wissensgesellschaft (5.2), bevor abschließend die Frage nach der Möglichkeit von Sozialstrukturanalyse überhaupt unter den veränderten gesellschaftlichen Rahmenbedingungen zum Thema wird (5.3).

¹⁰⁰ Vergleiche die kontroversen Beiträge in Berger/Vester (Hg.) 1998.

5.1 Arbeit, Kapital und Wissen: Theorien der Sozialstruktur

5.1.1 Kapital und Arbeit

Die zentralen sozialstrukturellen Kategorien der industriellen Gesellschaft sind *Kapital* und *Arbeit*. Marx hat in seiner Kapitalismusanalyse den wachsenden Gegensatz zwischen der besitzenden und der arbeitenden Klasse idealtypisch herausgearbeitet. Die industriellen *Produktivkräfte*, die der Begriff der Industriegesellschaft in den Mittelpunkt stellt, sind für Marx den kapitalistischen *Produktionsverhältnissen* subsumiert. Die industrielle Gesellschaft ist vor allem eine kapitalistische Gesellschaft, die industriellen Produktivkräfte sind daher nicht unabhängig von ihrer kapitalistischen Form zu denken. Da sich die gesellschaftliche Position des einzelnen unmittelbar aus seiner Stellung im Produktionsprozeß ablesen läßt, ist die Sozialstrukturanalyse in der kapitalistischen Gesellschaft gleichbedeutend mit der Analyse der Produktionsverhältnisse.

Ausgehend von den Grundlagen der Arbeitswerttheorie konstruiert Marx in seiner Klassentheorie ein Schema vertikaler Ungleichheit zwischen Arbeit und Kapital. Basis des gesellschaftlichen Reichtums ist die Fähigkeit des Faktors Arbeit, über die unmittelbaren Lebensnotwendigkeiten hinaus *Mehrwert* zu schaffen. Der Kampf um die Verteilung und Aneignung dieses Mehrwerts bildet die Grundlage eines konfliktuären gesellschaftlichen Verhältnisses¹⁰¹. Sozialstrukturanalyse in ihrer Form als Klassenanalyse ist wesentlich *Konflikttheorie* in dem Sinne, daß sie die gesellschaftliche Dynamik aus dem widersprüchlichen Verhältnis von Kapital und Arbeit erklärt. Sie fragt nicht nach der Möglichkeit gesellschaftlicher Integration, sondern nach den Ursachen der die Gesellschaft als Ganze prägenden Auseinandersetzungen zwischen Gruppen mit unterschiedlicher Ressourcenausstat-

¹⁰¹ So sieht z.B. Ritsert in der Tradition der marxistischen Sozialstrukturanalyse den zentralen gesellschaftlichen Konflikt noch heute in dem „Kampf um das Surplusprodukt“ (Ritsert 1988).

tung¹⁰². Der zentrale Begriff der Klassentheorie ist daher die *Ausbeutung* im Sinne der Aneignung des von der Arbeit anderer geschaffenen Mehrwerts. Da gemäß der Arbeitswerttheorie nur die lebendige Arbeit in der Lage ist, Mehrwert zu produzieren, lebt die nichtarbeitende Klasse per definitionem auf Kosten der arbeitenden Klasse. Arbeit stellt die Quelle gesellschaftlichen Reichtums dar, die kapitalistische Form der Produktion ist dagegen nur ein Mittel, mit dem sich die herrschende Klasse einen Teil dieses Reichtums aneignen kann. Kapital, und hier liegt der Kern der Marxschen Kapitalismusanalyse, ist kein Ding, sondern ein soziales Verhältnis, das die Gesellschaft als Ganze strukturiert:

„Die Produktionsverhältnisse in ihrer Gesamtheit bilden das, was man die gesellschaftlichen Verhältnisse, die Gesellschaft nennt, und zwar eine Gesellschaft auf bestimmter, geschichtlicher Entwicklungsstufe, eine Gesellschaft mit eigentümlichem, unterscheidendem Charakter. Die antike Gesellschaft, die feudale Gesellschaft, die bürgerliche Gesellschaft sind solche Gesamtheiten von Produktionsverhältnissen, deren jede zugleich eine besondere Entwicklungsstufe in der Geschichte der Menschheit bezeichnet. Auch das Kapital ist ein gesellschaftliches Produktionsverhältnis, ein Produktionsverhältnis der bürgerlichen Gesellschaft. Die Lebensmittel, die Arbeitsinstrumente, die Rohstoffe, woraus das Kapital besteht, sind sie nicht unter gegebenen gesellschaftlichen Bedingungen, in bestimmten gesellschaftlichen Verhältnissen hervorgebracht und aufgehäuft worden? Werden sie nicht unter gegebenen gesellschaftlichen Bedingungen, in bestimmten gesellschaftlichen Verhältnissen zu neuer Produktion verwandt? Und macht nicht eben dieser bestimmte gesellschaftliche Charakter die zu neuer Produktion dienenden Produkte zu Kapital? Das Kapital besteht nicht nur aus Lebensmitteln, Arbeitsinstrumenten und Rohstoffen, nicht nur aus materiellen Produkten; es besteht ebenso sehr aus Tauschwerten. Alle Produkte, woraus es besteht, sind Waren. Das Kapital ist also nicht nur eine Summe von materiellen Produkten, es ist eine Sum-

¹⁰² Die Unterscheidung von Konflikttheorien und Integrationstheorien betont wesentlich die jeweiligen theoretischen Prämissen. Sie bedeutet nicht, daß Integration und Konflikt sich gegenseitig ausschließen. Im Gegenteil zeigt die historische Erfahrung, daß Konflikt oft der notwendige Ausgangspunkt integrativer Tendenzen gewesen ist. Die Geschichte der Arbeiterbewegung ist ein gutes Beispiel dafür: nur auf der Grundlage des Klassenkampfes ist die Integration der Arbeiterklasse in das kapitalistische System erklärbar.

me von Waren, von Tauschwerten, von gesellschaftlichen Größen.“
(Marx 1849/1973a: 408)

Die abstrakte Klassenanalyse reduziert die gesellschaftlichen Verhältnisse zwischen Kapital und Arbeit auf den Gegensatz der beiden Klassen *Bourgeoisie* und *Proletariat*¹⁰³. Die Sozialstruktur der kapitalistischen Gesellschaft ist für Marx auf der Ebene der Theorie durch die Analyse dieser beiden Klassen hinreichend beschrieben. Da in den Anfängen des industriellen Kapitalismus die Gesellschaft noch weitgehend von der landwirtschaftlichen Produktion dominiert war, kam dem abstrakten Modell der Klassentheorie zu Beginn vor allem heuristische Bedeutung zu. Anhand dieses reinen Modells des Industriekapitalismus sollten die realen gesellschaftlichen Veränderungen beurteilt werden. Empirisch entsprach die Sozialstruktur damals allerdings noch weitgehend den Stratifizierungen der ständischen Gesellschaft. Im Rahmen seiner konkreten Klassenanalysen weist Marx ausdrücklich auf diese Tatsache hin, wenn er z.B. die Kleinbauern in Frankreich als die zahlenmäßig überwiegende Klasse identifiziert (vgl. Marx 1852/1973b: 198). Entscheidend für die Analyse der Produktionsverhältnisse ist aber nicht die *quantitative*, sondern die *qualitative* Dominanz einer gesellschaftlichen Form der Arbeitsorganisation. Letztlich, so Marx, gleichen sich die quantitativen Verhältnisse an die qualitativ dominierenden an und es kommt zu einer neuen Form der gesellschaftlichen Organisation.

Die Klassentheorie ist damit nicht nur der Kern der Marxschen Kapitalismusanalyse, sondern zugleich das zentrale Element einer *Theorie sozialen Wandels*. Entsprechend der theoretischen Annahmen wird es im Verlauf der Entwicklung des industriellen Kapitalismus zu einer Polarisierung der Sozialstruktur kommen, die

¹⁰³ Innerhalb der marxistischen Sozialstrukturanalyse hat sich die Unterscheidung von abstrakter und konkreter Klassenanalyse etabliert, um die widersprüchlichen Aussagen von Marx hinsichtlich der Zuordnung und Benennung der unterschiedlichen gesellschaftlichen Gruppen zu systematisieren (vgl. Mauke 1970, Giddens 1973). Diese Einteilung entspricht der im Rahmen dieser Arbeit getroffenen Unterscheidung von Sozialstrukturtheorien und empirischen Sozialstrukturanalysen. Während Sozialstrukturtheorien versuchen, den Kern der gesellschaftlichen Dynamik zu identifizieren und daher notwendig idealtypisch vorgehen müssen, ist es die Aufgabe empirischer Analysen, die Vielfalt der realen Verhältnisse anhand dieser theoretischen Kriterien zu systematisieren.

sich auf die beiden Pole Bourgeoisie und Proletariat konzentriert. Die Polarisierungsthese beruht wesentlich auf dem Niedergang der „alten“, selbständigen Mittelschichten, die einen Puffer zwischen den beiden Klassen bildeten. Tatsächlich ist der Anteil der Selbständigen an den Erwerbstätigen im Verlauf des 19. und 20. Jahrhunderts beständig zurückgegangen. Insofern kann zurecht von einer Spaltung der Gesellschaft in eine besitzende und eine lohnabhängige Klasse gesprochen werden. Der Polarisierungsthese entgegen steht allerdings das starke Wachstum der „neuen“ Mittelschichten in der Entwicklung des industriellen Kapitalismus. Wie Offe (1983) zurecht betont, führt gerade die Verallgemeinerung der sozialen Tatsache der Lohnarbeit dazu, daß diese als Unterscheidungskriterium für die Sozialstrukturanalyse zunehmend unscharf wird.

In diesem Zusammenhang sind zwei Entwicklungen von Bedeutung, die den Verlauf der Industrialisierung wesentlich geprägt haben:

1. entstand durch die Organisation der Produktion auf „großer Stufenleiter“ und die damit verbundene betriebliche Arbeitsteilung eine wachsende Zahl betrieblicher und damit auch gesellschaftlicher Positionen, deren Zugehörigkeit zur einen oder anderen Klasse nicht mehr eindeutig bestimmt werden kann. Dieses Wachstum der „neuen“ Mittelschichten industrieller Angestellter in Forschung, Entwicklung, Verwaltung und Vertrieb trug wesentlich zu einer Entschärfung des Klassenkonflikts bei, da diese Schichten vom Kapitalismus profitierten und daher wesentlich mehr zu verlieren hatten als nur „ihre Ketten“, wie Marx für den Fall der Proletarier formuliert hat. Da es sich bei den neuen Mittelschichten um eine wachsende Kategorie handelte, können sie nicht als Zwischenschichten interpretiert werden, die im Verlauf der kapitalistischen Entwicklung verschwinden.
2. verkomplizierte die Entstehung der Aktiengesellschaften das Verhältnis von Eigentümer-Kapitalisten und Arbeitern. Da die Verwertung des Kapitals nun in den Händen von angestellten Managern liegt, die nominell zwar abhängig Beschäftigte, real aber Teil des Kapitals sind, weil sie zum großen Teil auch Aktien besitzen, verschwimmt die trennscharfe Unterscheidung von Arbeit und Kapital zunehmend. Auch Marx sah im Aufkommen der Aktiengesellschaften daher eine entscheidende qualitative Veränderung des Kapitalismus.

Allerdings interpretierte er diese Tendenz im Rahmen seiner theoretischen Vorgaben als einen Beleg für die potentielle Überflüssigkeit des Eigentümer-Kapitalisten und damit als ersten Schritt hin zu einer Sozialisierung der Produktion¹⁰⁴.

Die gesellschaftliche Obsolenz des Kapitals ist für Marx, neben dem sich verschärfenden Konflikt durch die Polarisierung der Klassen und der damit verbundene Verelendung der Arbeiterklasse, ein zusätzliches Indiz für die Notwendigkeit, aber auch die real vorhandene Möglichkeit der Abschaffung der Kapitalherrschaft. Die Existenz der Mittelklasse ist daher kein grundsätzliches Argument gegen die Klassentheorie, da gerade das Wachstum der abhängigen Mittelschichten die Voraussetzung für das Ende der gesellschaftlichen Dominanz des Kapitals schafft. Die Ausbildung eines Teils der lohnabhängigen Klasse kann die Position des Kapitals nur kurzfristig stabilisieren, langfristig dagegen stärkt sie das Proletariat, indem sie dessen gesellschaftliche Ressourcen erhöht.

In der Marxschen Theorie entsteht so eine dialektische Spannung zwischen Kapital und Proletariat: auf der einen Seite wird durch die zunehmende Verelendung der Arbeiter die Tatsache deutlich, daß diese „nichts zu verlieren haben außer ihren Ketten“, auf der anderen Seite zeigt die gesellschaftliche Organisation der Produktion, daß es zur Einrichtung einer vernünftigen Gesellschaft wirklich nur der Sprengung dieser Ketten bedarf.

Solange die kapitalistische Form der Produktion die Produktivkräfte beherrscht, bleibt das zentrale Kriterium der Sozialstrukturanalyse die *abhängige Lohnarbeit*. Die kapitalistische Ausbeutung im Sinne der Aneignung des Mehrwerts wird durch die Lohnform sanktioniert, die den Aneignungsprozeß unter dem Schein des Äquivalententauschs verbirgt. Wissenschaft und Technik sind als Produktiv-

¹⁰⁴ Das Argument einer beginnenden Sozialisierung der Produktion durch ihre großbetriebliche Organisation hat später Sohn-Rethel (1989) aufgenommen, der hier die produktive Überlegenheit einer kollektiven über eine einzelwirtschaftliche Produktionsweise verortet. Allerdings bezieht Sohn-Rethel seine Argumentation nicht auf die Aktiengesellschaften, sondern auf den Beweis der Produktivität des gesellschaftlichen Gesamtarbeiters.

kräfte ebenso dem Kapital subsumiert wie die lebendige Arbeit. Wissen ist somit wesentlich kapitaladäquates Wissen und kann in dieser Form keine Basis einer eigenständigen Position in der Sozialstruktur sein.

5.1.2 Klassenlage ist Marktlage

Max Weber versucht in seiner Klassentheorie die Gleichsetzung von Klassenlage und Stellung im Produktionsprozeß zu überwinden. Die Lebenschancen in der kapitalistischen Gesellschaft sind Weber zufolge nicht nur durch das Eigentum bzw. Nicht-Eigentum an Produktionsmitteln bestimmt, sondern in einem umfassenderen Sinne durch die *Marktlage*, d.h. die Stellung des Einzelnen auf den unterschiedlichen, die gesellschaftliche Synthese vermittelnden Märkten. Die Unterscheidung von *Besitzklassen* und *Erwerbsklassen* macht deutlich, daß der Arbeitsmarkt zwar auch hier eine zentrale Instanz der Verteilung von Lebenschancen ist, die Klassenlage insgesamt sich jedoch aus der Gesamtheit der Marktlagen zusammensetzt. Durch die Zusammenfassung ähnlicher Klassenlagen, zwischen denen regelmäßige Mobilität stattfindet, entstehen *soziale Klassen*, die die vertikale Struktur der Gesellschaft abbilden (Weber 1921/1972: 177).

Mit diesem differenzierten Instrumentarium kann Weber die mit der Industrialisierung verbundenen widersprüchlichen Tendenzen der Polarisierung und gleichzeitigen Differenzierung der Sozialstruktur auf einer anderen Abstraktionsebene erfassen als Marx mit seinem dualistischen Klassenkonzept. Die Unterscheidung der Mittelschichten in zwei verschiedene soziale Klassen ist dabei von besonderer Bedeutung in unserem Zusammenhang, da sie deutlich macht, daß die „alte Mittelklasse“ sich wesentlich durch das Kriterium des *Besitzes* von der Arbeiterschaft unterscheidet, während die „neue Mittelklasse“ durch das Kriterium der *Bildung* definiert wird. Die kulturellen Ressourcen werden damit erstmals zu einer Kategorie der Sozialstrukturanalyse und bestimmen vermittelt über das Kriterium der Verwertbarkeit auf den Märkten die Klassenlage. Weber unterscheidet idealtypisch zwischen vier sozialen Klassen, zwischen denen Mobilität zwar prinzipiell möglich ist, aber die Ausnahme und nicht die Regel darstellt, so daß die abstrak-

ten Kriterien der Klassenbildung, nämlich die innere Kohärenz und die Stabilität der so definierten Gruppen, weitgehend erfüllt sind:

„Soziale Klassen sind α . die Arbeiterschaft als Ganzes, je automatisierter der Arbeitsprozeß wird, β . das Kleinbürgertum, γ . die besitzlose Intelligenz und Fachgeschultheit (Techniker, kommerzielle und andere „Angestellte“, das Beamtentum, untereinander eventuell sozial sehr verschieden, je nach den Schulungskosten), δ . die Klassen der Besitzenden und durch Bildung Privilegierten.“ (Weber 1921/1972: 179)

Neben die Verfügung über Produktionsmittel tritt als Kriterium für die gesellschaftliche Position der Individuen ihre Ausstattung mit relevanten Qualifikationen, die ebenso wie der Besitz zur Erzielung von Einkommen auf dem Markt verwertet werden können. Die individuellen Ressourcen bestimmen die Klassenlage und damit die Lebenschancen des Einzelnen in kapitalistischen Marktgesellschaften:

„‘Klassenlage‘ soll die typische Chance 1. der Güterversorgung, 2. der äußeren Lebensstellung, 3. des inneren Lebensschicksals heißen, welche aus Maß und Art der Verfügungsgewalt (oder des Fehlens solcher) über Güter oder Leistungsqualifikationen und aus der gegebenen Art ihrer Verwertbarkeit für die Erzielung von Einkommen oder Einkünften innerhalb einer gegebenen Wirtschaftsordnung folgt.“ (Weber 1921/1972: 177)

Weber stellt die Marxsche Prämisse, daß Wissen in der kapitalistischen Gesellschaft nur dann Indikator der sozialstrukturellen Lage ist, wenn es sich um auf dem Markt verwertbares, also *kapitaladäquates* Wissen handelt, nicht grundsätzlich in Frage. Indem er Eigentum und Qualifikationen als gleichberechtigte Kategorien der Klassentheorie behandelt, geht er jedoch einen entscheidenden Schritt über die Marxsche Klassentheorie hinaus, indem er den Blick über den Arbeitsprozeß hinaus auf die Märkte als gesellschaftliche Vermittlungsinstanz richtet. Die Tatsache, daß auch Weber „Besitz und Besitzlosigkeit“ als die Grundkategorien aller Klassenlagen bezeichnet (vgl. Weber 1921/1972: 532), bedeutet nicht, daß er sich der Marxschen Auffassung anschließt. Besitz meint bei Weber Verfü-

gungsgewalt über Ressourcen zur Erzielung von Einkommen, gleichgültig, ob es sich um *ökonomisches* oder *kulturelles* Kapital handelt:

„‘Besitz‘ und ‚Besitzlosigkeit‘ sind daher die Grundkategorien aller Klassenlagen, einerlei, ob diese im Preiskampf oder im Konkurrenzkampf wirksam werden. Innerhalb dieser aber differenzieren sich die Klassenlagen weiter, je nach der Art des zum Erwerb verwertbaren Besitzes einerseits, der auf dem Markt anzubietenden Leistungen andererseits. (...) Immer aber ist für den Klassenbegriff gemeinsam: daß die Art der Chance auf dem Markt diejenige *Instanz* ist, welche die gemeinsame Bedingung des Schicksals des Einzelnen darstellt. ‚Klassenlage‘ ist in diesem Sinn letztlich ‚Marktlage‘.“ (Weber 1921/1972: 532)

Die Sozialstruktur der kapitalistischen Gesellschaft erschöpft sich für Weber, im Gegensatz zu Marx, nicht in den Klassen. Klassenanalyse stellt nur den Teil der Sozialstrukturanalyse dar, der sich auf den Bereich der *Wirtschaftsordnung* bezieht. Die *soziale Ordnung* der Gesellschaft ist auch in der marktförmigen Gesellschaft von gegenläufigen Funktionsprinzipien durchzogen. Vor allem der Kategorie der Stände mißt Weber auch in der industriellen Gesellschaft weiterhin eine erhebliche Bedeutung zu. Je durchsichtiger der Zusammenhang von Marktlage und Lebenschancen ist, desto eher schiebt sich die Klassenlage in den Vordergrund, je gebrochener allerdings sich das reine Marktprinzip durchsetzt, desto mehr manifestieren sich gegenläufige, der Marktlage widersprechende Tendenzen der gesellschaftlichen Strukturierung. Die ständische Ordnung stellt das wesentliche Element der Hemmung des freien Marktprinzips dar, da sie die sozialen Positionen unabhängig von der Marktlage verteilt.

Die gesellschaftliche Entwicklung kann nicht als ein Prozeß linearen Wandels von der ständischen Gesellschaft zur Klassengesellschaft beschrieben werden, da ständische Prinzipien immer wieder die Entfaltung der Marktkräfte konterkarieren. Weber kritisiert mit diesem Argument die in den Stadientheorien sozialen Wandels implizierte Entwicklung von der traditionellen zur industriellen Gesellschaft, indem er auf die Brüche und Widersprüche, die damit einhergehen, verweist. Allerdings sieht auch Weber in Zeiten beschleunigten technischen Fortschritts die Marktlage gegenüber der ständischen Lage eindeutig in den Vordergrund treten:

„Über die allgemeinen ökonomischen Bedingungen des Vorherrschens ‚ständischer‘ Gliederung läßt sich im Zusammenhang mit dem eben Festgestellten ganz allgemein nur sagen: daß eine gewisse (relative) Stabilität der Grundlagen von Gütererwerb und Güterverteilung sie begünstigt, während jede technisch-ökonomische Erschütterung und Umwälzung sie bedroht und die ‚Klassenlage‘ in den Vordergrund schiebt. Zeitalter und Länder vorwiegender Bedeutung der nackten Klassenlage sind in der Regel technisch-ökonomische Umwälzungszeiten, während jede Verlangsamung der ökonomischen Umschichtungsprozesse alsbald zum ‚Aufwachsen‘ ständischer Bindungen führt und die soziale ‚Ehre‘ wieder in ihrer Bedeutung restituiert.“ (Weber 1921/1972: 539)

Es sollte sich also beim Übergang von der industriellen Gesellschaft zur Wissensgesellschaft, die wesentlich auf den neuen Informations- und Kommunikationstechnologien beruht, die Klassenlage wieder in den Vordergrund drängen. Um diese These beurteilen zu können, ist allerdings eine weitere Differenzierung und Präzisierung des Kapitalbegriffs, wie sie von Weber mit der Gleichstellung von ökonomischem Besitz und Qualifikation angedeutet worden ist, notwendig.

5.1.3 Kapital und Wissen

Der theoretisch ambitionierteste und in der Soziologie am breitesten rezipierte Versuch, die zunehmende Bedeutung der *kulturellen* gegenüber den *ökonomischen* Ressourcen sozialstrukturell zu deuten, ist Pierre Bourdieus Theorie des sozialen Raums (Bourdieu 1979, 1983, 1985)¹⁰⁵. Bourdieu bezieht sich sowohl auf Marx‘ grundlegende Unterscheidung von Kapital und Arbeit als auch auf Webers Differenzierung der abhängig Beschäftigten in verschiedene soziale Klassen. Auf der Grundlage dieser klassischen Sozialstrukturtheorien stellt sich Bourdieu dem Anspruch die Struktur entwickelter kapitalistischer Gesellschaften klassentheore-

¹⁰⁵ Stellvertretend für die umfassende Sekundärliteratur sei hier nur der vorzügliche Sammelband genannt, der von Klaus Eder herausgegeben und eingeleitet worden ist (Eder (Hg.) 1989). Neben Eder hat vor allem Beate Kraus wesentlich zur Rezeption von Bourdieus Theorie in die deutsche Sozialstrukturanalyse beigetragen (vgl. z.B. Kraus 1983, 1989).

tisch zu analysieren. Schwerpunkt seiner Untersuchungen ist der Mechanismus der Elitenreproduktion in der Leistungsgesellschaft vor dem Hintergrund der Frage nach gesellschaftlichen Herrschaftsstrukturen. Anhand einer Vielzahl von empirischen Untersuchungen zeigt Bourdieu, daß die gesellschaftlichen Führungspositionen auch nach dem Ende des bürgerlichen Eigentümerkapitalismus weitgehend innerhalb einer bestimmten Schicht „vererbt“ werden. Da diese Tatsache mit dem meritokratischen Selbstverständnis offener Gesellschaften in deutlichem Widerspruch steht, fragt Bourdieu nach den Mechanismen, die auch in demokratischen Gesellschaften dafür sorgen, daß die Sozialstruktur weiterhin durch ein vertikales Oben und Unten geprägt bleibt.

Um die Reproduktionsstrukturen von Herrschaft in modernen Gesellschaften analysieren zu können, schlägt Bourdieu eine Erweiterung des von Marx auf die Sphäre der Ökonomie beschränkten Kapitalbegriffs vor. Entsprechend den von Weber angedeuteten Differenzierungen der Sozialstruktur durch den Bedeutungszuwachs formaler Qualifikationen und die fortbestehende Relevanz ständischer Kriterien unterscheidet er drei Arten von Kapital, und zwar neben dem ökonomischen noch das *kulturelle* und das *soziale Kapital* (Bourdieu 1983). Die entscheidende Innovation dieser Sozialstrukturtheorie ist die Kategorie des kulturellen Kapitals, das sich aus den drei Unterformen *institutionalisiertes* kulturelles Kapital, *inkorporiertes* kulturelles Kapital und *objektiviertes* kulturelles Kapital zusammensetzt. Gemeinsam mit dem ökonomischen Kapital bildet jetzt das kulturelle Kapital die Basis der gesellschaftlichen Positionen der Individuen im sozialen Raum, die dadurch nicht mehr nur durch die Stellung im Produktionsprozeß definiert werden:

„Die Schlüsselrolle in dieser Reformulierung der Klassentheorie bildet das ‚kulturelle Kapital‘. Objektiv definierte Lagen werden hier auch durch kulturelle Merkmale voneinander unterschieden. Kulturelle Merkmale fungieren als ‚objektive‘ Faktoren in der Produktion und Reproduktion von Klassenstrukturen. Die Klassentheorie kennt also nicht nur eine kognitiv-instrumentelle Ausdrucksform der Klassenstruktur: den Beruf, den man hat, den Beruf, der über Rechte und materielle Vorteile in der Gesellschaft entscheidet. Sie kennt auch eine kulturelle Ausdrucksform: das Wissen und die Bil-

„...die erworben worden sind, um einen Beruf zu haben.“ (Eder 1989a: 22)

Grundlage der Erweiterung des Kapitalbegriffs ist die Definition einer gemeinsamen Basis sowie die Konvertibilität der unterschiedlichen Kapitalsorten (vgl. Bourdieu 1979: 137). Voraussetzung der Bildung von Kapital bleibt auch hier die Investition von Zeit, allerdings nicht mehr nur im Marxschen Sinn der abstrakten Verausgabung von Arbeitszeit zum Zweck der Wertschöpfung, sondern in einem erweiterten Sinn der Aufwendung von Zeit zur Aneignung gesellschaftlicher Ressourcen: so kostet der Erwerb formaler Qualifikationen ebenso Zeit (und Geld) wie das Lernen von Kulturtechniken oder die Erlangung einer den Kunstgegenständen angemessenen Rezeptionsfähigkeit. Aber auch die Pflege von persönlichen Beziehungen und sozialen Netzwerken, die für die Kategorie des sozialen Kapitals von entscheidender Bedeutung sind, besteht zu einem großen Teil aus der Investition der zur Aufrechterhaltung dieser Beziehungen nötigen Zeit. Auf der Basis der Unterscheidung verschiedener, untereinander konvertierbarer Kapitalsorten, beschreibt Bourdieu die moderne Gesellschaft als einen *sozialen Raum*, der sich aus *sozialen Feldern* zusammensetzt, auf denen jeweils eine Sorte von Kapital zur Erlangung gesellschaftlicher Macht eingesetzt wird. Die gesellschaftliche Stellung des Einzelnen ergibt sich aus der Summe der Positionen auf den verschiedenen Feldern und kann idealtypisch als Punkt in einem dreidimensionalen sozialen Raum verortet werden (vgl. Bourdieu 1979: 128ff.).

Soziale Unterschiede zwischen den Individuen können sich sowohl aus dem Gesamtvolumen an Kapital als auch aus einer unterschiedlichen Zusammensetzung der Kapitalstruktur ergeben. Durch die grundsätzlich gegebene Konvertibilität der Kapitalsorten kann dennoch von einer annähernd homogenen sozialen Position auf der Grundlage des Kapitalvolumens ausgegangen werden. Bourdieu schlägt daher die Reduktion des sozialen Raums auf die beiden Dimensionen ökonomisches und kulturelles Kapital vor, um die Sozialstruktur moderner Gesellschaften möglichst einfach abbilden zu können. Die Analyse des sozialen Raums erschöpft sich allerdings nicht in der Kategorisierung objektiver Positionen, sondern versucht darüber hinaus zu zeigen, wie stark die Individuen in allen Lebensäußerungen durch ihre Stellung in diesem Raum geprägt sind. Das Bindeglied zwischen

objektiver Struktur und subjektiver Strukturierung bildet in Bourdieus Theorie der Begriff des *Habitus* (vgl. Kraus 1989: 50):

„La division en classes qu’opère la science conduit à la racine commune des pratiques classables que produisent des agents et les jugements classificatoires qu’ils portent sur les pratiques des autres ou leurs pratiques propres : l’habitus est en effet à la fois principe générateur de pratiques objectivement classables et système de classement (principium divisionis) de ces pratiques. C’est dans la relation entre les deux capacités qui définissent l’habitus, capacité de produire des pratiques et des œuvres classables, capacité de différencier et d’apprécier ces pratiques et ces produits (goût), que se constitue le monde social représenté, c’est-à-dire l’espace des styles de vie.“ (Bourdieu 1979: 190)

Die Stellung im sozialen Raum prägt den Habitus, der sich wiederum in einem bestimmten, der sozialen Position angemessenen Lebensstil widerspiegelt. Der Habitus ist, da er auf einem bestimmten Volumen und einer spezifischen Zusammensetzung des Kapitals beruht, die Grundlage für die Strukturierung der Gesellschaft in Großgruppen mit ähnlichen Lebensstilen, die Bourdieu mit dem Begriff der „Klassen“ bezeichnet. Die Lebensstile sind Ausdruck der unterschiedlichen Lebenschancen in differenzierten Gesellschaften, tragen aber zugleich unmittelbar zur Reproduktion der Lebenschancen dieser und zukünftiger Generationen bei, da die für moderne Gesellschaften zentrale Fähigkeit der Aneignung kultureller Ressourcen entscheidend durch den Habitus des Elternhauses bzw. des engeren sozialen Umfelds geprägt wird.

Konsequenz der Konstruktion eines sozialen Raums ist, daß die soziale Position des einzelnen nun nicht mehr direkt aus seiner Stellung zu den Produktionsmitteln, aber auch nicht allein aus der Summe seiner Marktlagen abgelesen werden kann. Um den engen Bezug von *Produktionsmittelbesitz* und *gesellschaftlicher Herrschaft* zu lösen, operationalisiert Bourdieu ähnlich wie neuere Schichtungstheorien das ökonomische Kapital über die Höhe des Einkommens. Damit wird es möglich, die wachsende Gruppe der abhängig Beschäftigten intern nach Kapitalvolumen und Kapitalstruktur zu differenzieren, ohne die Idee einer vertikalen Gliederung der Gesellschaft aufgeben zu müssen.

Da die Reproduktion gesellschaftlicher Herrschaft heute nicht mehr ausschließlich über den direkten Weg der Vererbung von Besitz und sozialen Positionen stattfinden kann, bietet sich der herrschenden Klasse mit der zunehmenden Bedeutung des kulturellen Kapitals eine neue Strategie des Machterhalts an. Die Konvertibilität von ökonomischem, aber auch von sozialem Kapital in Wissen, Qualifikationen und einen spezifischen Geschmack verbunden mit dem Sinn für die „feinen Unterschiede“ (*sens de la distinction*), sichert auch in der Lohnarbeitsgesellschaft die Reproduktion der gesellschaftlichen Eliten entsprechend ihrer sozialen Herkunft¹⁰⁶. Dennoch verändert sich die Sozialstruktur moderner Gesellschaften durch die Tatsache, daß neben dem ökonomischen Kapital jetzt auch das kulturelle Kapital zur Basis sozialer Positionen wird. Der strikte Klassengegensatz zwischen Arbeit und Kapital erweitert sich zu einen sozialen Raum, in dem Wissen und Nicht-Wissen eine immer größere Rolle spielen.

5.1.4 Neuere Ansätze der Klassentheorie

In Konkurrenz zu Bourdieus Versuch einer kulturtheoretischen Reformulierung der Klassentheorie (vgl. Eder 1989a) hat sich der mainstream der deutschen Sozialstrukturanalyse zunächst mit der Weiterentwicklung der klassischen Konzepte von Marx und Weber beschäftigt. Dabei ging es vor allem um die Frage der Integration der zunehmenden Bedeutung des Wissens in den jeweiligen theoretischen Rahmen, ohne die grundlegenden Prämissen und Kategorien revidieren zu müssen.

In der Marxschen Tradition bedeutet dies, den basalen Klassengegensatz von Kapital und Arbeit trotz der gesellschaftlichen Differenzierungstendenzen weiterhin als zentralen Konflikt der kapitalistischen Produktionsweise zu konzipieren. Das Wachstum der „neuen Mittelklasse“ stellte die marxistisch orientierte Sozial-

¹⁰⁶ Empirisch ist diese These sowohl für Deutschland als auch im internationalen Vergleich vor allem von Michael Hartmann (1995, 1995b, 1996, 1997) auf der Basis von Bourdieus Theorie bestätigt worden.

strukturanalyse vor das Problem, diese Entwicklung theoretisch zu deuten, ohne wesentliche Prinzipien der Marxschen Theorie preiszugeben. Dies führte Anfang der siebziger Jahre in der Folge der Studentenbewegung und der damit verbundenen Renaissance des akademischen Marxismus zunächst zu einer Art „Neo-Orthodoxie“, die alle nicht direkt produktiven Tätigkeiten als Ausbeuter der Arbeiterklassen dem privaten bzw. staatlichen Unterdrückungsapparat zurechnete¹⁰⁷. Dies bedeutete nicht nur einen Rückschritt hinter Webers Erkenntnis der zunehmenden Bedeutung formaler Bildung in kapitalistischen Gesellschaften, sondern hinter die zentralen Einsichten der Marxschen Theorie selbst.

In den achtziger Jahren kam es dann zu theoretisch anspruchsvolleren Versuchen einer Neuformulierung der Klassentheorie marxistischer Prägung, vor allem auf Basis der in der angelsächsischen Diskussion verbreiteten *spieltheoretischen* Ansätze (vgl. Roemer 1982, Elster 1985, Wright 1985b). Die zentrale Frage dieser innovativen Konzepte war die nach der klassentheoretischen Verortung der neuen mittleren Positionen: handelt es sich tatsächlich um eine „neue Mittelklasse“ mit einer eigenständigen gesellschaftlichen Machtbasis oder können die mittleren Positionen nach eindeutigen Kriterien einer der beiden Hauptklassen Arbeit und Kapital zugeordnet werden? Erik Olin Wrights Frage nach der „Mitte der Mittelklasse“ (Wright 1985b) steht paradigmatisch für diese Perspektive, da die Mitte der Mittelklasse den Trennstrich zwischen den dem Proletariat bzw. dem Kapital zugehörigen sozialen Positionen markiert.

¹⁰⁷ Hervorzuheben sind hier vor allem zwei theoretisch wie empirisch umfangreiche Untersuchungen des Instituts für marxistische Studien und Forschungen (1972, 1973) sowie des Projekts Klassenanalyse (1973, 1974). Der erhebliche empirische Aufwand, der hier getrieben wurde, steht allerdings in keinem Verhältnis zu den erzielten Ergebnissen. Eigentlich ging es nur darum, die Aktualität der Marxschen Theorie für die Sozialstrukturanalyse entwickelter kapitalistischer Gesellschaften mit allen Mitteln zu demonstrieren. Aus heutiger Sicht ergeben sich dabei zum Teil absurd anmutende Klassifizierungen, die nur aus der damaligen politischen Aufbruchsstimmung heraus nachvollzogen werden können. Ich werde es daher bei der kurzen Erwähnung dieser Ansätze belassen, ohne hier näher ins Detail zu gehen.

Die Debatte um die Aktualisierung der Klassentheorie wurde auf dieser Basis weitgehend zwischen zwei unterschiedlichen Lesarten der Marxschen Theorie geführt. Auf der einen Seite stand ein *herrschaftstheoretisch* fundierter Klassenbegriff, dessen Basis die tatsächliche Verfügungsgewalt über die gesellschaftlichen Produktionsmittel darstellt, auf der anderen Seite ein *ausbeutungstheoretischer* Klassenbegriff, der auf der Aneignung von Mehrwert als der zentralen klassentheoretischen Kategorie beharrt. Während Wright (1978) in seinen frühen Arbeiten den Begriff der Herrschaft in den Mittelpunkt gestellt hat, befaßte sich Elster (1985), aufbauend auf den Arbeiten von Roemer (1982), mit einer spieltheoretischen Weiterentwicklung der Ausbeutungskategorie.

Zentrales Ergebnis dieser Debatte war die schließlich von Wright (1985a, 1985b, 1997) vollzogene Synthese von herrschafts- und ausbeutungstheoretischem Klassenbegriff: neben der grundlegenden Trennung von Produktionsmittelbesitzern und abhängig Beschäftigten wurden letztere nach den beiden zusätzlichen Kriterien *Organisationsressourcen* und *Qualifikationsressourcen* unterschiedlichen Klassenfraktionen zugerechnet.

Wright kommt damit zu einem Bild der Sozialstruktur entwickelter kapitalistischer Gesellschaften, das dem von Bourdieu auf der Grundlage der Theorie des sozialen Raums entwickelten Schema sehr nahe kommt. Die entscheidende Frage, ob die Verfügung über Wissen bzw. Qualifikationen als Grundlage der Ausbeutung anderer Fraktionen abhängig Beschäftigter dienen kann, wird aber letztlich auch von Wright nicht wirklich beantwortet. Der spieltheoretische Ausbeutungsbegriff geht von einem Nullsummenspiel aus, mit der Konsequenz, daß die unterschiedliche Ausstattung mit Ressourcen automatisch zu einer Privilegierung bestimmter Gruppen führt. Diese Prämisse führt dazu, daß die zentrale evolutionäre Errungenschaft der modernen Gesellschaft, nämlich die mit der funktionalen Differenzierung und der gesellschaftlichen Arbeitsteilung verbundenen Produktivitätsfortschritte nicht in die Analyse einbezogen werden können. Die Versuche, Wissen als Grundlage von Ausbeutung zu definieren, können daher letztlich nicht überzeugen.

Die auf Webers Klassentheorie basierenden, in der Regel empirisch orientierten Sozialstrukturanalysen haben den Anspruch, die basale Zweiteilung der Gesell-

schaft in Kapital und Arbeit zugunsten einer differenzierteren Analyse zu überwinden. Mithilfe der von Goldthorpe (1980, 1982) entwickelten, auf den Überlegungen Renners (vgl. Renner 1953: 211-214) und Dahrendorfs (vgl. Dahrendorf 1972: 95-184) aufbauenden Kategorie der „Dienstklasse“, versuchen sie der zunehmenden Bedeutung qualifizierter Angestelltenpositionen gerecht zu werden¹⁰⁸. Die Dienstklasse ähnelt von der Struktur her Bourdieus „classe dominante“, da sie ebenfalls größere Unternehmer, Freiberufler und die Spitzen der Beamten und Angestellten in der obersten gesellschaftlichen Kategorie zusammenfaßt. In der Tradition Webers sind die zentralen Kriterien der Klassenbildung die ähnliche Marktlage sowie die typischerweise stattfindende Mobilität zwischen den Gruppen. Aus diesem Grund sind vor allem Lebensverlaufsstudien zur empirischen Grundlage dieser Theorien geworden¹⁰⁹. Nur bei einer auf Dauer gleichen Marktlage, so das zentrale Argument dieser Untersuchungen, kann von einer stabilen Klassenzugehörigkeit und damit einer stabilen Klassenstruktur ausgegangen werden. Querschnittsuntersuchungen, wie sie die Marxistische Klassentheorie als empirische Basis benutzt, können diese Entwicklung nicht abbilden und unterschätzen daher das Ausmaß der Dynamik sozialstruktureller Veränderungen in entwickelten kapitalistischen Gesellschaften.

Der in unserem Zusammenhang interessanteste neuere Ansatz einer Reformulierung der Klassentheorie in der Weberschen Tradition ist Esping-Andersens (1993) Unterscheidung zwischen der industriegesellschaftlichen „fordistischen“ Klassenstruktur und der „postindustriellen“ Klassenstruktur fortgeschrittener Gesell-

¹⁰⁸ In der deutschen Diskussion ist das Konzept der Dienstklasse systematisch von Thomas A. Herz (1990) ausgearbeitet worden. Der Großteil der empirischen Untersuchungen, die heute noch mit dem Klassenbegriff arbeiten, bezieht sich allerdings auf die oben erwähnte Klassifizierung von Goldthorpe (vgl. z.B. Müller 1998a), die unter anderem auch in die „Allgemeine Bevölkerungsumfrage in den Sozialwissenschaften“ (ALLBUS) eingegangen ist.

¹⁰⁹ Zu nennen sind hier vor allem die Studien, die am Berliner Max-Planck-Institut für Bildungsforschung unter der Leitung von Karl Ulrich Mayer entstanden sind (vgl. z.B. Mayer/Müller 1989, Mayer/Blossfeld 1990, Blossfeld/Mayer 1991).

schaften¹¹⁰. Beide sind vertikal sowohl nach Herrschafts- als auch nach Qualifikationsressourcen gegliedert, unterscheiden sich aber hinsichtlich der Mobilitätschancen deutlich voneinander. Die postindustrielle Klassenstruktur ist wesentlich durchlässiger als die fordistische, der Wechsel von einer Klasse zur anderen ist im Lebensverlauf viel leichter möglich und stellt eher die Regel als die Ausnahme dar¹¹¹. Esping-Andersen konzentriert sich in seiner Analyse vor allem auf die unteren Stufen der Berufshierarchie und untersucht die Aufstiegsmöglichkeiten ungelernter Dienstleistungsbeschäftigter im Vergleich zu denen der ungelernten manuellen Arbeiter¹¹².

¹¹⁰ Die empirische Operationalisierung der unterschiedlichen Klassenstrukturen beschreibt Esping-Andersen wie folgt: „1. The fordist hierarchy: (a) managers and proprietors (includes executive personnel and the ‘petit bourgeoisie’); (b) clerical, administrative (non-managerial) and sales workers engaged in basically routine tasks of control, distribution and administration; (c) skilled/crafts manual production workers, including low-level technical workers; (d) unskilled and semi-skilled manual production workers, also including transport workers and other manual occupations engaged in manufacture and distribution, such as packers, truck drivers, haulers, and the like. 2. The post-industrial hierarchy: (a) professionals and scientists; (b) technicians and semi-professionals (school teachers, nurses, social workers, laboratory workers, technical designers, etc.); (c) skilled service workers (cooks, hairdressers, policemen, etc.); (d) unskilled service workers, or service proletariat (cleaners, waitresses, bartenders, baggage porters, etc.).” (Esping-Andersen 1993: 24f.)

¹¹¹ Wie bei den anderen Klassenanalysen auf der Basis von Webers Theorie stellt sich damit die Frage, ob der Klassenbegriff überhaupt die exakte Kategorie für das beschriebene Phänomen darstellt. Ähneln schon Webers Klassifizierung dem modernen Schichtbegriff, so scheinen die neueren weberianischen Klassenanalysen vollends die Grenzen zwischen Klassen und Schichten zu verwischen. Der für die Klassentheorie zentrale Aspekt des Konflikts zwischen den unterschiedlichen sozialen Gruppen läßt sich in diesen Konstruktionen jedenfalls kaum mehr verorten.

¹¹² Während Esping-Andersen diese Frage, auf der seine Unterscheidung von fordistischer und postindustrieller Klassenstruktur basiert, dahingehend beantwortet, daß ungelernte Dienstleistungsarbeit in der Regel nur eine vorübergehende Beschäftigung darstellt, wodurch sich das Service-Proletariat in seinen Lebensbedingungen wesentlich von der traditionellen Arbeiterschaft unterscheidet, kommen Blossfeld/Mayer (1991) für Deutschland zu dem gegenteiligen Ergebnis: sie sehen die ungelernten Dienstleistungsarbeiter als Teil des klassischen Proletariats, da in Deutschland der Zusammenhang zwischen Berufseinstieg und Berufsverlauf viel enger ist als in den USA, auf die sich Esping-Andersen vor allem bezieht.

Er greift damit theoretisch wie empirisch in die Diskussion um die Unterscheidung von industrieller Arbeit und Dienstleistungsarbeit ein, läßt aber die uns interessierende Kategorie der Wissensarbeit weitgehend ungeklärt. Esping-Andersen, wie auch seine Kritiker, bleiben damit der traditionellen Frage der Klassentheorie nach dem Proletariat als historischem Subjekt des sozialen Wandels verhaftet. Auch die herrschaftstheoretische Kategorie der Dienstklasse geht nicht wirklich über die klassischen Begrifflichkeiten hinaus, da sie zwar die Nähe eines Teils der abhängig Beschäftigten zu gesellschaftlichen Machtpositionen beschreibt, den Bedeutungszuwachs von Wissen und Qualifikationen zu einer eigenständigen Basis gesellschaftlicher Positionen jedoch eher verschleiert.

Nicht zufällig ergibt sich aus einer kritischen Analyse der neueren klassentheoretischen Entwürfe die Diagnose einer weitgehenden Annäherung von marxistischen und weberianischen Konzepten. Das zentrale Kriterium der Klassenbildung ist bei beiden die formale Qualifikation in Verbindung mit der Stellung im gesellschaftlichen Produktionsprozeß als Herrschaftszusammenhang. Durch die empirische Operationalisierung der Klassenbildung über die Variablen Bildung, Einkommen und Beruf kommt es darüber hinaus zu einer starken Annäherung der ursprünglich konträren Kategorien Klasse und Schicht¹¹³. Die von Bourdieu analysierte Konvertibilität der unterschiedlichen Kapitalsorten wirkt sich dabei auf die Trennschärfe der einzelnen Variablen aus. Letztlich nimmt die Differenzierung des Kapitalbegriffs und die darauf basierende Differenzierung des Klassenbegriffs der Klassentheorie ihren konflikttheoretischen Gehalt, da sie keinen zentralen Ort gesellschaftlicher Dynamik mehr benennen kann.

¹¹³ So unterscheiden sich die „Schichten in der postindustriellen Gesellschaft“, die Rainer Geißler identifiziert (vgl. Geißler 1990) kaum von Esping-Andersens postindustrieller Klassenstruktur. In der Tradition von Theodor Geiger hält Geißler denn auch die Klasse für eine spezifische historische Form der Schicht, die den theoretisch übergeordneten Begriff darstellt (vgl. Geiger 1932).

5.1.5 Die Wissensgesellschaft – Ende der Klassengesellschaft?

Das schwindende analytische Potential des Klassenbegriffs bei gleichzeitig wachsender Durchkapitalisierung der Gesellschaft im Zuge der ökonomischen Globalisierung hat innerhalb der deutschen Sozialstrukturanalyse in den letzten Jahren eine intensive Diskussion ausgelöst, welchen Stellenwert der Klassenbegriff noch für eine Analyse der Strukturen moderner Gesellschaften hat (vgl. Geißler 1996, Kreckel 1998, Vester 1998, Dangschat 1998). Die gesellschaftlichen Veränderungen in den vergangenen Jahrzehnten, so der Tenor der Debatte, haben zu dem scheinbar paradoxen Ergebnis eines Kapitalismus ohne Klassen im Sinne empirisch identifizierbarer, sozial homogener Großgruppen geführt. Da individuelle Ressourcen immer mehr zum zentralen Kriterium der sozialen Position geworden sind, verkehrt sich die klassische Marxsche These der Beziehung von ökonomischer *Basis* und kulturellem *Überbau* zunehmend in ihr Gegenteil: nicht mehr das gesellschaftliche Sein bestimmt das Bewußtsein, sondern das kulturelle Bewußtsein bestimmt die gesellschaftliche Position.

Um auf das gesellschaftstheoretische Potential des Klassenbegriffs nicht verzichten zu müssen, gelten die theoretischen Anstrengungen der Sozialstrukturanalysen der Konstruktion eines abstrakten Klassenbegriffs, der, von den realen Entwicklungen weitgehend abgekoppelt, das Paradox einer „Klassengesellschaft ohne Klassen“ in die Theorie integrieren kann. Aus der Existenz eines kapitalistischen Wirtschaftssystems wird per definitionem auf die Existenz von Klassen geschlossen, da sich beide Begriffe gegenseitig bedingen. Darüber hinaus führt die zunehmende Verschmelzung von Klassenbegriff und Schichtbegriff zu einer neuen Unterscheidung innerhalb der Sozialstrukturanalyse: statt Klassen- und Schichttheoretikern stehen sich jetzt Großgruppentheoretiker und diejenigen, die neuere Entwicklungen der Sozialstruktur entwickelter Gesellschaften als die Auflösung jeder Art von Großgruppen interpretieren, gegenüber.

Gegen diese *Abstraktifizierung* des Klassenbegriffs zu einer notwendigen Bedingung kapitalistischer Gesellschaften wenden sich diejenigen Theoretiker, die gerade in der vollständigen Durchsetzung des kapitalistischen Systems die Basis der

Auflösung der Klassen sehen, allerdings nicht mehr im Marxschen Sinne der Aufhebung des Kapitalismus durch den Klassenkonflikt, sondern im Gegenteil durch die Aufhebung der Klassen *im* Kapitalismus. Bezogen auf unsere Fragestellung des Wandels von der industriellen Gesellschaft zur Wissensgesellschaft lassen sich somit vier theoretische Positionen unterscheiden:

1. Die orthodox marxistische Version der Klassentheorie, in der die Entwicklung des kapitalistischen Systems zu einer Verschärfung des Klassenkonflikts zwischen Kapital und Arbeit führt. Die Widersprüche dieser Gesellschaftsordnung werden immer deutlicher und führen letztlich zum Zusammenbruch der kapitalistischen Ökonomie durch ihre immanenten Krisentendenzen einerseits und durch die revolutionäre Aktion der Arbeiterklasse andererseits. Die Zunahme der wissensbasierten Tätigkeiten wird als eine neue Form der Subsumtion der Arbeit unter die Kapitalverwertung interpretiert, wodurch Wissen wie Arbeit zu einem dem Kapital subordinierten Produktionsfaktor degeneriert.
2. Die Konzeptualisierung der Wissensarbeiter als neue Klasse und eine damit verbundene Reformulierung der Klassentheorie. Die Polarisierung der Gesellschaft verläuft hier nicht mehr entlang des Kriteriums Besitz bzw. Nicht-Besitz, sondern entlang der Linie Wissen-Nichtwissen. Wissen wird zur Basis einer neuen Gesellschaftsform, die zwar die Spaltung in Kapital und Arbeit überwindet, an deren Stelle jedoch einen neuen zentralen gesellschaftlichen Konflikt setzt. Die Marxsche Polarisierungsthese erscheint hier in der Form einer Technokratie, in der eine Elite planender Wissensarbeiter einer Masse ausführender Dienstleistungsarbeiter gegenübersteht¹¹⁴.
3. Die Ablösung der Klassentrennung als zentralem Kriterium sozialer Ungleichheit in entwickelten Gesellschaften durch die sogenannten „neuen sozialen Ungleichheiten“ bzw. der vertikalen durch die horizontalen Ungleichheiten. Empirische Basis dieser Theorien ist die Wohlstandsexpansion in den kapitalistischen Ländern sowie die darauf aufbauende soziale Sicherung des

¹¹⁴ Populärwissenschaftlich ist diese These vor allem von Jeremy Rifkin (1995) geprägt worden. In der wissenschaftlichen Diskussion ist Manuel Castells (1996) der wichtigste Vertreter einer neuen, globalen Polarisierung der Klassen im „informational capitalism“.

Einzelnen, die zu einer Auflösung der Klasse im Sinne sozial identifizierbarer Großgruppen geführt hat. Wissen als subjektive Kapazität beschleunigt diesen Wandel weg von der Klassengesellschaft zur individualisierten Gesellschaft, in der sich die gesellschaftlichen Positionen aus unterschiedlichen sozialen Teillagen zusammensetzt.

4. Die wachsende Irrelevanz des Begriffs der sozialen Ungleichheit und damit der Sozialstrukturanalyse insgesamt für die Beschreibung entwickelter kapitalistischer Gesellschaften. Die Kombination von Wohlstandsexpansion und Wissensrevolution führt in dieser Perspektive zu einer Aufhebung der Grenzen von Arbeit und Kapital, Arbeit und Wissen sowie Wissen und Kapital. Der Klassenbegriff als zentrale Kategorie der Konflikttheorie verliert in einer Gesellschaft ohne identifizierbare und vor allem ohne *zurechenbare* Konfliktlinien seine analytische Kraft und wird zu einer rein formalen, inhaltsleeren Kategorie.

Um auf unsere Ausgangsfrage der sozialstrukturellen Konsequenzen des Wandels von der industriellen Gesellschaft zur Wissensgesellschaft eine Antwort zu finden, sollen im folgenden die zentralen Veränderungen der Sozialstruktur entwickelter kapitalistischer Gesellschaften im einzelnen untersucht werden. Die oben getroffene Systematisierung der unterschiedlichen Interpretationsansätze soll dabei als Leitschema dienen.

5.2 Wissen und gesellschaftlicher Wandel: neue Aspekte der Sozialstruktur

5.2.1 Produktion und Konsumtion

Die Marxsche Klassentheorie ist trotz ihres Bezugs auf den Gesamtprozeß der Kapitalverwertung zentral auf den Bereich der Produktion ausgerichtet. Die Stellung im Produktionsprozeß ist der Indikator für die gesellschaftliche Lage, bis in den kulturellen Überbau hinein erscheint die Lebenssituation der Menschen durch ihre Position in der Hierarchie gesellschaftlicher Arbeit determiniert. Durch diese Konzentration auf den Prozeß der Schaffung und Verteilung des gesellschaftlichen Mehrwerts wird der Ausbeutungsbegriff zur zentralen sozialstrukturellen Kategorie. Die Sozialstruktur der kapitalistischen Gesellschaft wird bei Marx vor allem mit den Produktionsverhältnissen als der Form, die das Handeln der Menschen entscheidend prägt, erklärt. Ausbeutung in ihrer Definition als Aneignung von Mehrwert ist eine mit Blick auf die gesellschaftliche Organisation der Produktion entwickelte Kategorie. Sie ist Resultat der spezifischen Form der Arbeitswerttheorie, wie sie Marx in kritischer Anlehnung an die politische Ökonomie ausgearbeitet hat. In der soziologischen Diskussion ist es heute weitgehend Konsens, daß diese Form der Arbeitswerttheorie neuere sozioökonomische Entwicklungen nicht mehr adäquat erklären kann. Die Infragestellung dieser zentralen Grundlage der Marxschen Theorie hat direkte Auswirkungen auf den Ausbeutungsbegriff als sozialstrukturelle Kategorie.

In der Weberschen Tradition der Klassentheorie ersetzt der Markt die Produktion als zentrale sozialstrukturelle Kategorie¹¹⁵. Es ist aber auch hier die Erwerbssphäre, die vermittelt über die auf dem Arbeitsmarkt agierenden Erwerbsklassen die Sozialstruktur kapitalistischer Gesellschaften prägt. Weber öffnet zwar die Theo-

¹¹⁵ Bei Marx wie bei Weber wird die Vergesellschaftung der Individuen wesentlich über den Markt vermittelt. In der Marxschen Kapitalismustheorie ist das Wertgesetz die letzte Instanz, die über die Richtung und Erfolg der Vergesellschaftung entscheidet. Kapitalismus bedeutet vor allem Vergesellschaftung über den Warentausch.

rie gesellschaftlicher Entwicklung für eine Integration der Konsumsphäre, definiert die unterschiedlichen Konsumstile jedoch vor allem als ständische Mechanismen der sozialen Schließung, die der marktökonomischen Strukturierung der Gesellschaft entgegenlaufen.

In der Klassentheorie Bourdieus ist der Konsum im weitesten Sinne ein Mittel der gesellschaftlichen Distinktion, der Schaffung „feiner Unterschiede“ zwischen den Klassen. Der Konsum ist für Bourdieu wesentlich durch den klassenspezifischen Habitus geprägt und reproduziert damit die dem Kapitalvolumen und seiner Zusammensetzung entsprechenden Positionen im sozialen Raum. Die Konsumsphäre ist eines der Felder, auf denen sich der Habitus in soziale Praxis transformiert, die wiederum zur Reproduktion der den Habitus prägenden Strukturen beiträgt. Das Verhältnis von Sein und Bewußtsein ist damit nicht mehr eindimensional determiniert, sondern beschreibt einen Zirkel, der sowohl die gesellschaftliche Stellung als auch die Akzeptanz der eigenen Position immer wieder von neuem reproduziert¹¹⁶.

Auch die Schichttheorie als ursprünglicher Gegenentwurf zur Klassentheorie hat deren Fixierung auf die Produktionssphäre nicht überwinden können. Im Gegenteil verfestigt die klassische Triade von Beruf, Bildung und Einkommen den Blick auf den Bereich der Erwerbsarbeit als zentralem Bereich der Sozialstruktur. Es

¹¹⁶ Bourdieus Klassentheorie zeigt, wie in modernen Gesellschaften neben die klassischen Verteilungskämpfe *symbolische Distinktionskämpfe* getreten sind, die sich nicht mehr mit der Produktion, sondern der Konsumtion von Gütern beschäftigen. Diese Auseinandersetzungen im Bereich der materiellen und kulturellen Aneignung ist zum einen Folge der Massenkonsumtion, zum anderen aber auch Konsequenz der Verallgemeinerung der Lohnarbeit, die zur Möglichkeit und Notwendigkeit geführt hat, im Kampf um symbolische Abgrenzung neue Klassendifferenzen zu etablieren: „Das Proletariat hat das Strukturproblem des Verhältnisses von Kapital und Arbeit thematisiert. Für die Mittelklassen sind aber nicht mehr Produktionsverhältnisse, sondern Konsumtionsverhältnisse die ihre Klassenexistenz bestimmende Instanz. Das bestimmende Moment dieser Klassenexistenz ist nicht mehr die materielle, sondern die symbolische Aneignung des gesellschaftlichen Reichtums. Die Mittelklassen sind prädestiniert für die Problematisierung der symbolischen Aneignung des gesellschaftlichen Reichtums, für den Kampf um die symbolische Organisation der Konsumtion. Sie sind nicht nur die Träger eines Ethos des Massenkonsums. Sie sind mehr: nämlich Träger und Opfer von Konsumtionsverhältnissen, deren Reproduktion auf das Ethos des Massenkonsums angewiesen ist.“ (Eder 1989b: 355f.)

kann daher kaum überraschen, daß sich Schichttheorien und Klassentheorien immer weiter angenähert haben. Die wachsende Bedeutung der Bildung deutet zwar auf Bereiche jenseits der Produktion, ihre Operationalisierung als formale Qualifikationen verengt den Blick jedoch wieder auf die Erwerbssphäre.

Niklas Luhmann unterzieht dieser Fixierung der Sozialstrukturanalyse auf die Produktion einer radikalen Kritik, indem er die Gegenüberstellung der Kategorien Arbeit und Kapital zu einer Unterscheidung des 19. Jahrhunderts erklärt (vgl. Luhmann 1988). Zentral für die Entwicklung der marktbasierten Ökonomie, so Luhmann, ist nicht die Produktion von Mehrwert, sondern die Kommunikation von marktrelevanten Informationen über die Kategorie des Preises. Der Preis übernimmt die Leitfunktion der kapitalistischen Ökonomie, da er die Produktion in diejenigen Bereiche lenkt, für die kaufkräftige Nachfrage vorhanden ist.

Arbeit rückt als gesellschaftstheoretische Kategorie aus dem Zentrum, da der für die arbeitszentrierten Theorien wesentliche Begriff der Ausbeutung mit dem Bedeutungszuwachs der Konsumtion für die Allokation gesellschaftlicher Ressourcen an Relevanz verliert¹¹⁷. In einer Konsumgesellschaft stößt der Ausbeutungsbegriff an seine Grenzen, da neben der für die Klassentheorie zentralen Form der Ausbeutung der Produzenten durch die Eigentümer der Produktionsmittel weitere Formen der Ausbeutung relevant werden¹¹⁸:

¹¹⁷ Luhmann verdeutlicht die Bedeutung der Nicht-Erwerbssphäre für die Sozialstruktur wie folgt: „Ob man verheiratet ist oder nicht und ob mit oder ohne Kinder, ob die Frau arbeitet oder nicht und ob man gegebenenfalls noch geschiedene Frauen zu unterhalten hat, ob man in einem ererbten Haus wohnt oder mieten muß – all das wird viel stärker zum ökonomischen Lebensschicksal als die tariflich garantierten Löhne oder gegebenenfalls Versicherungs- und Rentenleistungen. Die wirtschaftlichen Umstände des Arbeiterlebens sind also gar nicht in der Hand des Kapitalisten. Selbst wenn dieser aus seinen Gewinnen etwas höhere Löhne abzweigen könnte und wollte: der Effekt wäre im Verhältnis zu den Konsumdaten minimal. Die Kampfsemantik von Kapital und Arbeit verliert infolgedessen ihren Realitätsbezug.“ (Luhmann 1988: 165) Luhmann ist hier insoweit zuzustimmen als diese Aspekte zur Unterschiedlichkeit von Lebenslagen bei gleicher Einkommenssituation beitragen. Der nach wie vor wichtigere Ausgangspunkt ist jedoch eben dieses Einkommen, das über die Stellung in der Hierarchie gesellschaftlicher Arbeit bestimmt wird.

¹¹⁸ Der Ausbeutungsbegriff wird im folgenden sehr weit gefaßt und wird strengen theoretischen Anforderungen wohl nicht mehr gerecht. Trotzdem, oder gerade deshalb, erscheinen

- a. Ausbeutung der Konsumenten durch die Produzenten: Hohe Löhne, großzügige betriebliche Sozialleistungen und starker Kündigungsschutz in Großunternehmen verbunden mit der oligopolartigen Organisation von Wirtschaftszweigen führt zu hohen Preisen und damit zu einer Abschöpfung der Kaufkraft zu Lasten der Konsumenten¹¹⁹.
- b. Ausbeutung der Produzenten durch die Konsumenten: Auf Märkten mit intensiver Konkurrenz führt das auf niedrige Preise fixierte Konsumentenverhalten zu einer Erosion der Löhne und Arbeitsbedingungen. Die Konsumenten erhöhen hier ihre Kaufkraft auf Kosten des Wohlstands der abhängig Beschäftigten. Im Zuge der ökonomischen Globalisierung erhält dieses Argument eine zusätzliche internationale Dimension.
- c. Ausbeutung der Nichtarbeitenden durch die Arbeitenden : Hohe Preise führen zu einer Umverteilung von den Nichterwerbstätigen zu den Erwerbstätigen, die auf Kosten der Nichtarbeitenden privilegierte Arbeitsbedingungen genießen. Durch die kartellartige Organisation der industriellen Beziehungen wird diese Form der Umverteilung gesellschaftlicher Ressourcen durchgesetzt, da die höheren Kosten über die Preise auf die Konsumenten abgewälzt werden und in Form von Gewinnen und Löhnen verteilt werden.
- d. Ausbeutung der Arbeitenden durch die Nichtarbeitenden : Nach ihrer klassischen Definition meint Ausbeutung den Einsatz von variablem Kapital mit dem Ziel der Aneignung von Mehrwert aus dem Produktionsprozeß ohne eigene Arbeit. Im übertragenen Sinne könnte der Sozialstaat als Instanz der

mir diese Überlegungen wichtig, da sie zu einer perspektivischen Öffnung der Sozialstrukturdiskussion dienen können.

¹¹⁹ Schon vor fünfzig Jahren hat Theodor Geiger auf den wachsenden Konflikt zwischen Produzenten und Konsumenten hingewiesen und dies als Beleg für die Auflösung der Klassengesellschaft interpretiert (vgl. Geiger 1949). Auch das von Kreckel ausgearbeitete „korporatistische Dreieck“ von Kapital, Arbeit und Staat (vgl. Kreckel 1992) sowie die Disparitätenthese von Bergmann et al. (1969) weisen in diese Richtung. In der wachstumsfixierten Gesellschaft, so der Tenor, dominiert die Allianz der Produzenten im weiteren Sinne alle anderen gesellschaftlichen Bereiche. In der Realität wird diese Beziehung allerdings dadurch verkompliziert, daß zumindest die Hälfte der Bevölkerung sowohl Konsumenten als auch Erwerbstätige sind.

Umverteilung von den Erwerbstätigen zu den Nichterwerbstätigen daher als ein Medium der Ausbeutung beschrieben werden, da z.B. der Sozialhilfe keinerlei produktive Leistungen gegenüberstehen. Allerdings besitzen die Empfänger staatlicher Transferleistungen keinerlei Verfügungsgewalt über die Produktionsmittel, so daß der Ausbeutungsbegriff hier ins Leere läuft. Das Gesagte gilt allenfalls für den anderen Pol der Sozialstruktur, nämlich die reinen Besitzklassen, die ohne eigene Erwerbstätigkeit Teile der Verfügungsgewalt über die gesellschaftliche Produktion besitzen. Dies aber ist die klassische Marxsche Beschreibung des Kapitalisten.

Die Reihe dieser formalen Definitionen ließe sich weiter fortsetzen und zeigt in der Konsequenz die *Erosion* des Ausbeutungsbegriffs als sozialstrukturelle Kategorie. Verkompliziert werden die gesellschaftlichen Aneignungsverhältnisse, wie bereits erwähnt, durch die Tatsache, daß einzelne Individuen gleichzeitig oder nacheinander verschiedene, allerdings je nach Nähe zum Produktionsprozeß unterschiedlich zentrale Rollen in der Gesellschaft einnehmen. Bezieht man die zunehmend verschwimmende Unterscheidung von Eigentümern und Nichteigentümern der Produktionsmittel durch die Verbreitung des Aktienbesitzes mit ein, so ergibt sich das Bild einer immer ambivalenteren Stellung des Einzelnen in der Gesellschaft.

Neuere Sozialstrukturtheorien versuchen deshalb, der Stellung zu den Konsumtionsmitteln eine gleichberechtigte Position gegenüber der Stellung zu den Produktionsmitteln einzuräumen. Die subjektive Ressource des Wissens als Fähigkeit zur Informationsbeschaffung, -verarbeitung und -nutzung prägt die gesellschaftliche Position des einzelnen weit über die Arbeitssphäre hinaus in allen gesellschaftlichen Lebensbereichen. Wissen wird zur Grundlage einer Flexibilität, die den sich wandelnden Anforderungen der modernen Gesellschaft angemessen ist. In Zeiten der Unsicherheit werden Informationen, vor allem aber die Fähigkeit des Umgangs damit und die Selektion von relevanten und irrelevanten Informationen immer wichtiger. Unterschiedliche, auf der Nutzung individueller Ressourcen und Präferenzen basierende *Lebensstile* werden zur zentralen Kategorie der Sozialstruktur in einer Gesellschaftsform, die wesentlich durch die Extension von

Handlungsmöglichkeiten und den damit verbundenen Lebenschancen und Lebensrisiken bestimmt ist. Die vertikalen Kategorien Klasse und Schicht mit ihrer Betonung der sozialen Determination von Lebenschancen unterschätzen systematisch die zunehmende Bedeutung individuellen Handelns für die gesellschaftliche Lage des Einzelnen.

5.2.2 Arbeitsmarkt und Finanzmarkt

„Manchmal ist es besser einen halben Tag darüber nachzudenken, wie man sein Geld anlegt, als 30 Tage dafür zu arbeiten.“ (Werbung für die Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung)

„Das Kreditsystem (...) ist eine enorme Zentralisation und gibt dieser Parasitenklasse eine fabelhafte Macht, nicht nur die industriellen Kapitalisten periodisch zu dezimieren, sondern auf die gefährlichste Weise in die wirkliche Produktion einzugreifen – und diese Bande weiß nichts von der Produktion und hat nichts mit ihr zu tun.“ (Marx 1894/1973c: 560)

Neben den Arbeitsmarkt als der zentralen Instanz der Verteilung von Lebenschancen in kapitalistischen Gesellschaften ist in den letzten Jahren zunehmend der Finanzmarkt als Institution der Allokation von gesellschaftlichen Ressourcen gerückt. Der Bedeutungszuwachs des Finanzmarkts ist eng mit der Kategorie des Wissens in der oben vorgestellten Definition der Informationsbeschaffung, Informationsverarbeitung und Informationsnutzung verbunden. Entgegen den Annahmen der Marxschen Arbeitswerttheorie scheint der Finanzmarkt heute eine eigenständige Quelle von Reichtum zu sein, die Verteilung dieses Reichtums verläuft prinzipiell außerhalb des traditionellen Konflikts von Arbeit und Kapital um die Früchte der gesellschaftlichen Arbeit.

Der Finanzmarkt ersetzt dabei nicht den Arbeitsmarkt als zentrale Institution, es kommt allerdings zu einer weiteren Verkomplizierung der oben beschriebenen Ausbeutungsverhältnisse in entwickelten Gesellschaften. Auf der einen Seite scheint diese Entwicklung die alten Spaltungen der Sozialstruktur in der kapitali-

stischen Gesellschaft zu verstärken. Der Konflikt zwischen den Eigentümern der Produktionsmittel und den abhängig Beschäftigten wird in dieser Sichtweise durch die wachsenden Möglichkeiten der Besitzenden, produktive Investitionen durch Investitionen auf dem *Kapitalmarkt* zu substituieren, verschärft. Akkumulation von Kapital scheint nun nicht einmal mehr von der Kooperation mit den Lohnabhängigen im Rahmen realwirtschaftlicher Produktionszusammenhänge abhängig zu sein und kann sich dadurch den gesellschaftlichen Konflikten entziehen. Voraussetzung der aktiven Teilnahme am Kapitalmarkt ist die Ausstattung mit den entsprechenden Ressourcen an Kapital. Die Chancenverteilung an den Finanzmärkten folgt in dieser Logik den klassischen Mechanismen der Verteilung von Lebenschancen in der industriellen Gesellschaft. Die zusätzliche Option der Kapitalinvestition führt zu einer weiter wachsenden Dominanz der kapitalbesitzenden Klasse über die auf den Verkauf ihrer Arbeitskraft auf dem Arbeitsmarkt angewiesenen abhängig Beschäftigten. Infolge dieser Entwicklung wäre mit einer fortschreitenden Polarisierung entwickelter Gesellschaften zwischen Kapitalbesitzern und Besitzlosen zu rechnen. Das für den Kapitalismus konstitutive Machtungleichgewicht zwischen Kapital und Arbeit wird größer, da die alternativen Investitionsmöglichkeiten zu einem Wachstum der industriellen Reservearmee führen und somit die gesellschaftliche Position der Arbeiterklasse weiter schwächen.

Diese Sichtweise gesellschaftlicher Entwicklung auf der Basis der „alten“ Sozialstrukturkategorien ist allerdings mit wachsenden theoretischen *Widersprüchen* behaftet. Wenn die wachsende Bedeutung des Wissens als Basis gesellschaftlicher Positionen die Unterscheidung von Kapital und Arbeit zunehmend verwischt, hat dies auch unmittelbare Auswirkungen auf das Verhältnis von Arbeitsmarkt und Finanzmarkt. Idealtypisch kommt es jenseits des Arbeitsmarkts zu einer *zweiten Ebene* der Verteilung von Lebenschancen und -risiken, die zwar mit der ersten Ebene in Relation steht, logisch-theoretisch jedoch als unabhängiger Mechanismus funktionieren kann. Auf dem Finanzmarkt rücken Eigenschaften wie Umgang mit Informationen, Flexibilität und Risikobereitschaft in den Mittelpunkt. Dadurch kommt es prinzipiell zu einer Öffnung der Sozialstruktur, auch wenn die

Verteilung dieser Eigenschaften empirisch in der Regel den etablierten sozialstrukturellen Kategorien folgt¹²⁰.

Neben dieser sozialstrukturellen Öffnung auf der Ebene der individuellen Lebenschancen verschieben sich auch die gesellschaftlichen Machtverhältnisse: wenn sich, wie in den USA, die Mehrheit der Aktien von Großunternehmen im Besitz von Pensionsfonds der abhängig Beschäftigten befindet (vgl. Drucker 1993), hat dies entscheidende Auswirkungen auf das Verhältnis von Kapital und Arbeit¹²¹. Arbeitskraft und Kapitalbesitz werden von sich ausschließenden gesellschaftlichen Kategorien zur gemeinsamen Basis sozialer Positionen. Die Verteilung der beiden Ressourcen verschiebt sich vom entweder-oder zum sowohl-als-auch, wenn die Mehrzahl der abhängig Beschäftigten *auch* Kapitalbesitzer ist und die Mehrheit der Kapitalbesitzer *auch* Arbeit im Sinne zweckgerichteter Tätigkeit aufwendet, um ihr Kapital zu erhalten bzw. zu vermehren.

Diese prinzipielle Verallgemeinerung des Kapitalbesitzes führt zu einer Verkomplizierung gesellschaftlicher Konfliktlinien: je nach Zusammensetzung des individuellen Portefeuilles von Arbeitskraft und Kapitalbesitz unterscheiden sich die Interessenlagen der abhängig Beschäftigten zum Teil sehr deutlich voneinander. Die Unterscheidung von „shareholders“ und „stakeholders“ als Versuch der Modernisierung des klassischen Gegensatzes von Kapital und Arbeit geht insofern

¹²⁰ Mit Bourdieu könnte man diese scheinbar individuellen Eigenschaften als Ausdruck eines klassenspezifischen Habitus interpretieren, der die bestehenden Machtverhältnisse nicht nur reproduziert, sondern zusätzlich verstärkt. Zu diesem Ergebnis kommt jedenfalls Michael Hartmann in seiner Analyse des Habitus deutscher Topmanager (vgl. Hartmann 1995b, 1996).

¹²¹ Natürlich kontrollieren die abhängig Beschäftigten nicht direkt die gesellschaftliche Produktion, nur weil sie über Aktienfonds an den Unternehmen beteiligt sind. Die gesellschaftliche Kontrolle der Produktion liegt nach wie vor in den Händen von Eliten: neben den Managern und Eigentümern erlangt hier zunehmend die Berufsgruppe der Investmentbanker und Analysten Bedeutung. Dennoch macht es einen Unterschied, ob mir das Kapital als Machtblock gegenübersteht oder ob ich selbst, wenn auch über Umwege, daran beteiligt bin. Druckers empirische Daten sind allerdings irreführend: zwar spricht er nur von den Großunternehmen, erweckt aber den Anschein als seien die abhängig Beschäftigten im Besitz der Hälfte des US-amerikanischen Aktienkapitals. Tatsächlich lag der Anteil der öffentlichen und privaten Pensionsfonds am gesamten US-Aktienkapital 1997 nur bei 23,6 % (Henwood 1998: 331).

nicht über die Beschränkungen des zweidimensionalen Konfliktschemas hinaus und führt gesellschaftstheoretisch nicht weiter.

Der US-amerikanische Managementtheoretiker Peter F. Drucker sieht in dem wachsenden Einfluß der Pensionsfonds als Kapitalgeber das marxistische Prinzip des Volkseigentums an den Produktionsmitteln erfüllt. Drucker zufolge kommt es beim Übergang zur Wissensgesellschaft zu einer Auflösung der alten Ungleichheiten von Kapital und Arbeit. Dies bedeutet aber nicht, daß die neue Gesellschaft keine Ungleichheiten mehr aufweist, nur bildet sich jetzt die entscheidende Konfliktlinie zwischen den Wissensarbeitern und den Dienstleistungsarbeitern, also innerhalb dessen, was bisher als abhängig Beschäftigte zu einer sozialen Kategorie zusammengefaßt worden ist:

„Instead of the old-line capitalist, in developed countries pension funds increasingly control the supply and allocation of money. In the United States they owned in 1992 half of the share capital of the country's large businesses and held almost as much of these companies' fixed debts. The beneficiary owners of the pension funds are, of course, the country's employees. If Socialism is defined, as Marx defined it, as ownership of the means of production by the employees, then the United States has become the most 'socialist' country around – while still being the most 'capitalist' one as well. Pension funds are run by a new breed of capitalists, the faceless, anonymous, salaried employees, the pension funds' investment analysts and portfolio managers. But equally important: the real and controlling resource and the absolutely decisive 'factor of production' is now neither capital, nor land, nor labour. Instead of capitalists and proletarians, the classes of the post-industrial society are knowledge workers and service workers.” (Drucker 1993: 5)

Die Veränderungen im Verhältnis von Arbeitsmarkt und Finanzmarkt verweisen auf neue Chancen, aber auch neue Risiken im Rahmen der Sozialstruktur entwickelter kapitalistischer Gesellschaften. Die zentrale Konfliktlinie in der Wissensgesellschaft verläuft nicht mehr zwischen Kapital und Arbeit, sondern zwischen Wissen und Nicht-Wissen als Basis der Lebenschancen einzelner und sozialer Gruppen.

5.2.3 Individualisierung und Sozialstruktur

Die für die neuere deutsche Sozialstrukturanalyse einflußreichste Theorie ist die Theorie der Risikogesellschaft von Ulrich Beck (1983, 1986a, 1986b, 1988, 1991, 1993). Beck sieht in der *Individualisierung* sozialer Ungleichheit das zentrale Merkmal sozialen Wandels in entwickelten kapitalistischen Gesellschaften. In seinem Aufsatz „Jenseits von Stand und Klasse“ (Beck 1983) kritisiert er die klassischen Sozialstrukturtheorien wegen ihrer schwindenden Erklärungskraft für die sozialen Strukturen am Ende der Industriegesellschaft. „Jenseits von Stand und Klasse“ heißt auf der Ebene der Theorie „Jenseits von Weber und Marx“. Der Paradigmenwechsel von der Industriegesellschaft zur Risikogesellschaft ist daher zugleich ein Abschied von der herkömmlichen Kategorisierung sozialer Ungleichheit in vertikalen Schemata.

Die Verwendung des Begriffs „Individualisierung“ hat in der Rezeption von Becks Thesen intensive Diskussionen und massive Kritik ausgelöst (vgl. z.B. Ritsert 1988, Geißler 1996, Gellert 1996), da Beck damit nicht die freie Entfaltung des bürgerlichen Individuums klassischer Prägung behaupten will. Im Gegenteil definiert er Individualisierung als einen „historisch spezifischen, widersprüchlichen Prozeß der Vergesellschaftung“ (Beck 1983: 42)¹²². Die Widersprüchlichkeit des Individualisierungsbegriffs erläutert Beck anhand dreier Dimensionen, die zusammen den Kern einer neuen Sozialstrukturtheorie bilden. Alle drei Dimensionen sind Folgen des fortschreitenden Modernisierungsprozesses

¹²² In der Rezeption von Becks Thesen wurde vor allem die Frage diskutiert, ob es zulässig sei, den historisch-theoretisch in spezifischer Weise geprägten Begriff der Individualisierung für die von ihm beschriebene Entwicklung zu verwenden. Diese Diskussion scheint mir allzu oft aber nur ein willkommener Anlaß gewesen zu sein, sich inhaltlich nicht wirklich mit Becks Thesen zu beschäftigen, sondern diese mit Verweis auf die ungenaue Begrifflichkeit als Ganze abzulehnen (als gutes Beispiel für eine solche Vorgehensweise vgl. Ritsert 1988). Ich meine dagegen, daß Becks Ausführungen sehr viel Diskussionswürdiges bieten, wobei die Frage der Benennung eher in den Hintergrund rückt. Zudem sollte jedem Soziologen klar sein, daß Individualisierung in funktional differenzierten Gesellschaften immer etwas anderes bedeuten muß als in der klassischen bürgerlichen Gesellschaft. Insofern halte ich es für angemessen, Becks Thesen nicht nur formal-begrifflich sondern inhaltlich zu beurteilen.

kapitalistischer Gesellschaften, auf dessen Grundlage sich der sozialstrukturelle Wandel vollzieht:

„Modernisierung führt nicht nur zur Herausbildung einer zentralisierten Staatsgewalt, zu Kapitalkonzentrationen und zu einem immer feinkörnigeren Geflecht von Arbeitsteilungen und Marktbeziehungen, zu Mobilität, Massenkonsum usw., sondern eben auch – und damit sind wir bei dem allgemeinen Modell – zu einer dreifachen ‚Individualisierung‘: *Herauslösung* aus historisch vorgegebenen Sozialformen und -bindungen im Sinne traditionaler Herrschafts- und Versorgungszusammenhänge (‚Freisetzungsdimension‘), *Verlust von traditionellen Sicherheiten* im Hinblick auf Handlungswissen, Glauben und leitende Normen (‚Entzauberungsdimension‘) und – womit die Bedeutung des Begriffs gleichsam in ihr Gegenteil verkehrt wird – eine *neue Art der sozialen Einbindung* (‚Kontroll- bzw. Reintegrationsdimension‘).“ (Beck 1986: 206)

Individualisierung der Sozialstruktur bedeutet also nicht notwendig eine Desintegration der Gesellschaft, sondern ist darüber hinaus eine neue Art der gesellschaftlichen Integration, die sich auf der Basis der Auflösung bislang die Sozialstruktur prägender Großgruppen vollzieht. Darunter versteht Beck soziale Klassen und ständische Vergemeinschaftungen in einem empirisch-konkreten Sinne, d.h. nicht als abstrakte, rein klassifikatorischen Zwecken dienende Kategorien, sondern als real existierende, das Leben der Menschen und vor allem dessen Veränderungen im Lebensverlauf entscheidend beeinflussende Gruppenzugehörigkeiten. Grundlage der Auflösung von Klassen und Ständen ist die Wohlstandsexpansion in den entwickelten kapitalistischen Staaten nach dem zweiten Weltkrieg, die in Verbindung mit der Bildungsexpansion, dem Ausbau des Sozialstaats und den erweiterten rechtlichen Spielräumen die Voraussetzung einer Individualisierung von Lebensläufen im Sinne erweiterter *individueller Handlungsoptionen* ermöglicht hat:

„In diesem Sinn soll im folgenden gezeigt werden, daß durch Niveauverschiebungen (Wirtschaftsaufschwung, Bildungsexpansion usw.) subkulturelle Klassenidentitäten zunehmend weggeschmolzen, ‚ständisch‘ eingefärbte Klassenlagen enttraditionalisiert und Prozesse einer Diversifizierung und Individualisierung von Lebenslagen und Lebenswegen ausgelöst wurden, die das Hierarchie-

modell sozialer Klassen und Schichten unterlaufen und in seinem Realitätsgehalt zunehmend in Frage stellen.“ (Beck 1983: 36)

Basis der sozialstrukturellen Öffnung ist die „reflexive Modernisierung“ moderner Gesellschaften (vgl. Beck/Giddens/Lash 1996), die in allen gesellschaftlichen Teilsystemen zu einer Extension von individuellen Handlungsmöglichkeiten führt. Diese Optionssteigerung ist ein Prozeß, der sowohl erweiterte Chancen für ein nach eigenen Vorstellungen gestaltetes Leben bietet als auch mit einer Verstärkung individueller Lebensrisiken verbunden ist. So steigt beispielsweise im Familiensystem mit der Lockerung des Scheidungsrechts und der wachsenden Anerkennung anderer Lebensformen sowohl die Chance auf ein selbstbestimmtes Leben als auch die Unsicherheit, ob der so gewählte Lebensentwurf wirklich von Dauer sein kann. Im Bildungssystem bewirkt dessen Öffnung auf der einen Seite erweiterte Bildungschancen, auf der anderen Seite gerät der einzelne zunehmend unter den Zwang, seine Bildungskarriere selbst zu gestalten und damit auch selbst zu verantworten. Im Wirtschaftssystem ergeben sich vielfältige neue Möglichkeiten zur individuellen Gestaltung der Sicherung des Lebensunterhalts, andererseits wird die langfristige Planung von Berufskarrieren durch die Flexibilisierung des Arbeitsmarkts immer schwieriger.

Es entsteht im Verlauf der reflexiven Modernisierung entwickelter Gesellschaften ein neues, stärker auf den Einzelnen bezogenes *Verhältnis von gesellschaftlichen Chancen und Risiken*. Basis der Extension von Handlungsmöglichkeiten und der Chance, die bestehenden Optionen auch im Sinne einer eigenständigen Lebensführung nutzen zu können, ist die Verfügung über das dafür relevante Wissen als individuelle Ressource. Wissen prägt in der Risikogesellschaft mehr denn je die gesellschaftliche Position, und zwar nicht als Stellung in der sozialen Hierarchie, die sich zunehmend in subjektiv präferierte Lebensverläufe auflöst, sondern als Bedingung der Möglichkeit subjektiv sinnhafter Lebensplanung und Lebensgestaltung¹²³. Beck sieht in der Tradition der soziologischen Stadientheorien die Risikogesellschaft als eine neue Epoche, die ein weiteres Glied auf der Entwick-

¹²³ Bei Bourdieu ist das Verhältnis von Wissen und gesellschaftlicher Position dagegen über den Habitus vermittelt, der die Basis strategischer Lebensplanung darstellt.

lungsumsachse moderner Gesellschaften darstellt. Die Gesellschaftsgeschichte erscheint als eine Geschichte sukzessiver Modernisierungsprozesse: aus der vorindustriellen Gesellschaft entwickelt sich im Zuge der einfachen Modernisierung die Industriegesellschaft, die wiederum im Verlauf der reflexiven Modernisierung zur Risikogesellschaft umgestaltet wird¹²⁴.

Das heißt allerdings nicht, daß die Kategorie der Arbeit im Verlauf der reflexiven Modernisierung an Bedeutung verliert. Die Risikogesellschaft ist zugleich eine Wissensgesellschaft *und* eine Arbeitsgesellschaft, da der Prozeß der Individualisierung wesentlich über den Arbeitsmarkt vermittelt wird. Der Arbeitsmarkt ist der „Motor der Individualisierung von Lebensverläufen“ (Beck 1983: 46). Dies bedeutet keineswegs einen theoretischen Widerspruch: entscheidend für die gesellschaftliche Lage ist jedoch jetzt nicht mehr die Zugehörigkeit zu einer durch ihre Stellung am Arbeitsmarkt charakterisierten sozialen Gruppe, sondern die individuelle Marktlage. Damit wird das Arbeitsmarktschicksal zu einer Frage der individuellen Biographieplanung, die *Verantwortung* für die Lebenschancen geht von der Gesellschaft auf den Einzelnen über:

„Individualisierung bedeutet in diesem Sinne, daß die Biographie der Menschen aus vorgegebenen Fixierungen herausgelöst, offen, entscheidungsabhängig und als Aufgabe in das individuelle Handeln des einzelnen gelegt wird. Die Anteile der prinzipiell entscheidungsverschlossenen Lebensmöglichkeiten nehmen ab und die Anteile der entscheidungsoffenen, selbst herzustellenden Biographie nehmen zu. Individualisierung von Lebensverläufen heißt also hier, daß Biographien ‚selbstreflexiv‘ werden: sozial vorgegebene Biographie wird in selbst hergestellte und herzustellende transformiert und zwar so, daß der einzelne selbst zum ‚Gestalter seines eigenen Lebens‘ wird, und damit auch zum ‚Auslöfler der Suppe, die

¹²⁴ Diese These wird zurecht mit dem Verweis darauf kritisiert, daß der Modernisierungsbegriff immer schon eine „reflexive“ Dimension beinhaltet. Die Unterscheidung von einfacher und reflexiver Modernisierung erscheint daher zumindest begrifflich etwas unglücklich. Trotzdem bin ich auch hier der Auffassung, daß es vor allem um die beschriebenen Phänomene und erst in zweiter Linie auf die korrekten Begrifflichkeiten ankommen sollte. Und hier kann Becks Unterscheidung zweier Phasen der Modernisierung einiges an Plausibilität beanspruchen (vgl. die Diskussion auf dem Soziologentag von 1990 in Zapf (Hg.) 1991).

er sich selbst eingebrockt hat'. Entscheidungen über den Beruf, die Ausbildung, den Ehepartner, die Kinderzahl usw. mit all ihren Unter- und Unterunterentscheidungen können nicht nur, sondern müssen getroffen werden, und keiner kann diese Entscheidungen mit einem anderen letztlich abnehmen.“ (Beck 1983: 58f.)

Zentrale Instanz der gesellschaftlichen Integration ist zwar auch in der Risikogesellschaft die Kategorie der Arbeit, jedoch mit der entscheidenden Veränderung, daß die Stellung auf dem Arbeitsmarkt immer der individuellen Verantwortung zugerechnet wird. In gewisser Weise konterkariert wird diese Entwicklung durch den wachsenden Umfang sozialer Sicherung. Beck löst diesen Widerspruch zwischen dem Ausbau des Sozialstaats und der Stärkung der Eigenverantwortlichkeit mit dem Argument auf, daß die Individualisierung der Lebensverläufe nur auf der Grundlage des sozialen Netzes möglich geworden ist. Erst die prinzipielle Möglichkeit des Scheiterns verallgemeinert die Optionen moderner Gesellschaften auf alle Teile der Bevölkerung. Gleichzeitig setzt der Sozialstaat dieser Entwicklung aber auch Grenzen, da der Individualisierung sozialer Chancen eine Vergemeinschaftung sozialer Risiken entgegengesetzt wird. Hier zeigt sich der wachsende Widerspruch zwischen dem industriegesellschaftlichen Ideal sozialer Gerechtigkeit und der Freiheit als basaler Kategorie der Moderne, die nur auf der Grundlage *zurechenbarer Eigenverantwortung* realisiert werden kann. Konsequenterweise findet die wissensbasierte, individualisierte Risikogesellschaft daher in dem Typus des „Arbeitskraftunternehmers“ eine neue sozialstrukturelle Schlüsselkategorie.

5.2.4 Der Arbeitskraftunternehmer – ein neuer sozialstruktureller Typus

Das Konzept des *Arbeitskraftunternehmers* ist wesentlich von den beiden Soziologen G. Günter Voß und Hans J. Pongratz entwickelt worden (Voß/Pongratz 1998, Voß 1998), um den Wandel der Lohnarbeit im Übergang von der industri-

ellen zur postindustriellen Arbeitsgesellschaft und dessen Folgen für die Sozialstruktur entwickelter kapitalistischer Gesellschaften zu beschreiben¹²⁵:

„These ist, daß sich die ‚Ware Arbeitskraft‘ strukturell verändert und die bisher vorherrschende Form (hier der ‚verberuflichte Arbeitnehmer‘ genannt) durch einen weitgehend neuen Typus ergänzt und langfristig sogar als dominante Form abgelöst werden könnte, den wir mit dem Begriff ‚Arbeitskraftunternehmer‘ charakterisieren. Als Anzeichen dieser neuen Form sehen wir (in Anlehnung an drei zentrale theoretische Konzepte der Industriesoziologie) eine systematisch erweiterte Selbstkontrolle der Arbeitenden, einen Zwang zur forcierten Ökonomisierung ihrer Arbeitsfähigkeiten sowie eine entsprechende Verbetrieblichung der alltäglichen Lebensführung. Letztlich geht es um den langfristigen *Wandel von Lohnarbeit* und ihre künftige Bedeutung als grundlegende Instanz privatwirtschaftlicher Arbeitsgesellschaften.“ (Voß/Pongratz 1998: 132)

Die Figur des Arbeitskraftunternehmers ist vor allem deshalb interessant, weil hier sowohl auf der empirisch-arbeitssoziologischen Ebene als auch auf der Ebene der Theorie entscheidende Veränderungen im Verhältnis von Individuum und Gesellschaft thematisiert werden. *Arbeitssoziologisch* betrachtet, handelt es sich beim Arbeitskraftunternehmer um einen Typus neuer Qualität, der sowohl Veränderungen der Arbeitsorganisation als auch der Arbeitsbeziehungen beinhaltet.

Voß und Pongratz versuchen diesen Aspekt deutlich zu machen, indem sie ihr Konzept in der industriesoziologischen Tradition verorten. Für sie stellt der Arbeitskraftunternehmer eine Verbindung zwischen den drei prominentesten Ansätzen neuerer deutscher Industriesoziologie dar: entsprechend dem Münchner Betriebsansatz wird die Arbeitskraft als Kleinbetrieb in eigener Sache interpretiert, aus der Frankfurter Unterscheidung von Produktionsökonomie und Marktökonomie entlehnt sich die These der zunehmenden Marktorientierung der Arbeitskraft mit der Folge einer wachsenden Bedeutung des Tauscherts der Arbeitskraft ge-

¹²⁵ Neben Voß und Pongratz haben Peter Gross (1997) und Gerd Mutz (1997) in diese Richtung argumentiert, ohne allerdings ein kohärentes theoretisches Modell zu entwickeln.

genüber ihrem konkreten Gebrauchswert, vom Göttinger Ansatz der neuen Produktionskonzepte übernimmt die Figur des Arbeitskraftunternehmers die zunehmende Eigenverantwortung und den ganzheitlichen Zuschnitt der Arbeitsaufgaben.

Voß und Pongratz bewegen sich bewußt innerhalb der Traditionslinien der Industriesoziologie, um dem Vorwurf eines radikalen Bruchs mit den Paradigmen der Disziplin zu entgehen. Der zentrale Punkt ihrer Argumentation weist dennoch auf deutliche Unterschiede zur klassischen Industriesoziologie hin: die Kategorie der Arbeit wird jetzt nicht mehr auf kollektive Akteure, sondern auf das *Individuum* bezogen. Die Verwendung der etablierten Begrifflichkeiten kann nicht darüber hinwegtäuschen, daß hier ein tiefgreifender Wandel im Verhältnis von Individuum, Arbeit und Gesellschaft thematisiert wird. Am Beispiel der Unterscheidung von Produktionsökonomie und Marktökonomie (vgl. Sohn-Rethel 1989, Brandt et al. 1978) wird dies deutlich: aus der technisch induzierten Optimierung des Produktionsprozesses auf der Grundlage einer „economy of scale“, die den Arbeitsprozeß als Ganzes strukturiert und beherrscht, wird bei Voß und Pongratz eine individuelle Ökonomie der Produktion der eigenen Arbeitskraft. Aus dem Widerspruch zwischen der notwendigerweise immer starrer werdenden Produktionsockonomie und den Flexibilitätsanforderungen des Marktes wird die Dominanz der Notwendigkeit, die eigene Arbeitskraft auf dem Markt optimal zu verwerten. Statt des Konflikts zwischen der betrieblichen Kontrolle und der marktökonomischen Steuerung des *gesellschaftlichen* Produktionsprozesses rückt mit der Figur des Arbeitskraftunternehmers der *individuelle* Widerspruch zwischen der effizienten Produktion der Ware Arbeitskraft und der Verwertung dieses Produkts auf dem Arbeitsmarkt in das Zentrum der arbeitssoziologischen Analyse.

Der Zwang zur Selbstverwertung der Arbeitskraft führt zu wachsenden Anforderungen der Selbstdisziplinierung der Arbeitskraftbesitzer, da die Unternehmen ihre kostenintensiven Kontrollstrategien nun auf die Ebene des einzelnen Arbeitnehmers verlagern können und auf dem Markt für Arbeit ein bereits „veredeltes Halbprodukt“ (Voß/Pongratz) kaufen, das unmittelbar den betrieblichen Flexibilitätsanforderungen angepaßt werden kann:

„Arbeitskraftverausgabung heißt im Zuge dieser Entwicklung immer weniger passive Erfüllung fremdgesetzter Anforderungen bei mehr oder minder geringen Gestaltungsspielräumen der Arbeitsausführung, sondern zunehmend das genaue Gegenteil: eine explizite und verstärkte aktive Selbststeuerung und Selbstüberwachung der eigenen Arbeit im Sinne allgemeiner Unternehmenserfordernisse (die möglicherweise erst konkret definiert werden müssen) bei nur noch rudimentären bzw. indirekten und auf höhere Systemebenen verlagerten Steuerungsvorgaben durch die Betriebe. (...) Der Arbeitskraftunternehmer ist die gesellschaftliche Form der Ware Arbeitskraft, bei der Arbeitende nicht mehr primär ihr latentes Arbeitsvermögen verkaufen, sondern (inner- oder überbetrieblich) vorwiegend als Auftragnehmer für Arbeitsleistung handeln – d.h. ihre Arbeitskraft weitgehend selbstorganisiert und selbstkontrolliert in konkrete Beiträge zum betrieblichen Ablauf überführen, für die sie kontinuierlich funktionale Verwendungen (d.h. ‚Käufer‘) suchen müssen.“ (Voß/Pongratz 1998: 139f.)

Im Rahmen der klassischen industriesoziologischen Konzepte interpretieren Voß und Pongratz diese Selbstunterwerfung der individuellen Arbeitskraft unter die Erfordernisse der Kapitalverwertung als einen weiteren Schritt der Subsumtion der Arbeit unter das Kapital¹²⁶. Diese „ideelle Subsumtion“ bedeutet eine neue Qualität der Unterordnung der lebendigen Arbeit unter die Kapitalverwertung. Allerdings weisen Voß und Pongratz ausdrücklich darauf hin, daß mit dieser neuen Form der Abstraktion nicht notwendigerweise auch ein Prozeß der inhaltlichen Abstraktifizierung von Arbeit verbunden sein muß, sondern im Gegenteil oft eine Re-Konkretisierung von Arbeit die Folge ist¹²⁷.

¹²⁶ Die Kategorie der Subsumtion der Arbeit unter das Kapital entstammt der Marxschen Kapitalismusanalyse. Marx unterscheidet dabei zwischen der formellen und der reellen Subsumtion der Arbeit unter das Kapital. Schmiede/Schudlich (1976) haben die Kategorie der reellen Subsumtion durch die analytische Trennung in zwei Phasen weiterentwickelt. Gesellschaftstheoretisch hat Schmiede (1989) die Kategorie der reellen Subsumtion präzisiert.

¹²⁷ Dieses Argument erläutern sie in einer Fußnote wie folgt: „Daß eine solche Abstraktifizierung von Arbeitskraft und Arbeitskraftverausgabung (d.h. die wachsende Unterwerfung der konkreten Herstellungsfunktion unter die abstrakt ökonomischen Verwertungsziele von Arbeit – wie eine rigide subsumtionstheoretische Argumentation nahelegen würde – eine Reduktion von Arbeit auf ihre Minimalmomente im Sinne des Taylorismus bedeutet, soll

Aufbauend auf der arbeitssoziologischen Bewertung wird die Figur des Arbeitskraftunternehmers in ihrer *gesellschaftstheoretischen* Bedeutung analysiert. Die Selbstintegration der Arbeitnehmer in den Prozeß der Kapitalverwertung auf der Basis persönlicher Fähigkeiten und Kompetenzen bestärkt den von Beck behaupteten Wandel zur Individualisierung als neuer Form der Vergesellschaftung. Angesichts der wachsenden Optionen aber auch der Notwendigkeit, seine Arbeitskraft selbst zu vermarkten, rückt die individuelle Verantwortlichkeit für den eigenen Erwerbsverlauf in den Mittelpunkt. Grundlage der Selbstintegration ist dabei weniger die fachliche, inhaltliche Qualifikation, sondern vielmehr die Vorkontrolle durch die Selbstveredelung der Ware Arbeitskraft, wie sie auf dem Markt angeboten wird. Aus dem Arbeitnehmer der Industriegesellschaft wird ein strategischer Akteur, der sein persönliches Vermögen analog dem Unternehmer zur Erzielung des höchstmöglichen Profits einsetzt. Voß und Pongratz verallgemeinern diesen Wandel im Verhältnis von Arbeit, Individuum und Gesellschaft zu einer historischen Entwicklung der jeweils sozialstrukturell dominierenden Formen von Arbeit¹²⁸.

Der Arbeitskraftunternehmer ähnelt dabei allerdings weniger dem klassischen Bild des kapitalistischen Unternehmers, der wesentlich von der Ausbeutung der Arbeit anderer lebt, sondern eher dem freiberuflichen Selbständigen, der seine Arbeitskraft eigenständig auf dem Markt verwertet. Zur Grundlage des Markterfolgs und damit auch der gesellschaftlichen Position des Einzelnen werden somit die persönliche Leistung und die individuelle Verantwortung für die Ware Ar-

hier jedoch bestritten werden. Eher scheint das Gegenteil einzutreten: Eine zunehmende Abstraktifizierung des Verhältnisses der Arbeitskräfte zu sich selbst als Folge einer verschärften Eigenökonomisierung erhöht zwar potentiell die Gleichgültigkeit gegenüber den eigenen fachlichen Fähigkeiten und Tätigkeiten, erfordert aber zugleich eine immer weiter wachsende Orientierung am maximalen Wert der zum Tausch eingesetzten Fähigkeiten und Leistungen und damit an einer hochwertigen konkreten Qualität dessen, was man kann und tut.“ (Voß/Pongratz 1998: 143, Fußnote 6)

¹²⁸ Vgl. dazu die Tabelle in Voß/Pongratz 1998: 150, in der die „Idealtypen von Arbeitskraft als phasenspezifische Schlüsselfiguren der Entwicklung des industriellen Kapitalismus“ dargestellt werden. Dem „proletarischen Lohnarbeiter“ des Frühkapitalismus folgt hier der „verberuflichte Arbeitnehmer“ des Fordismus, aus dem sich jetzt der „Arbeitskraftunternehmer“ des Post-Fordismus entwickelt.

beitskraft durch die Nutzung aller möglichen Potentiale der Optimierung der Leistungserbringung und den ökonomisch-rationalen Umgang mit dieser Ressource. Diese ganzheitliche Nutzung der Arbeitskraft hat über den Bereich der Produktion hinaus weitreichende Auswirkungen auf das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft:

„Was sich mit dem Arbeitskraftunternehmer auf erweiterter sozialer Ebene und in neuer Form (als Leitbild) durchsetzen könnte, ist tatsächlich ein genuin ‚bürgerliches‘ Modell von Person und Arbeitskraft. Ein Modell, das perfekt zu einer entwickelten Marktökonomie paßt (wie sie sich erst jetzt vollkommen durchzusetzen scheint), ja, das eine der entscheidenden Bedingungen für deren Entfaltung ist.“ (Voß/Pongratz 1998: 155)

Der Arbeitskraftunternehmer ist damit weit mehr als eine neue industriesoziologische Kategorie, er ist der sozialstrukturelle Typus, der beim Wandel von der Industriegesellschaft zur Wissensgesellschaft das Verhältnis von Individuum, Arbeit und Gesellschaft entscheidend prägt, da er wie kein anderer die Chancen und Risiken der neuen Gesellschaftsform in sich vereint¹²⁹.

5.3 Das Ende der Sozialstrukturanalyse? Neue Fragen, neue Antworten

Das zentrale Merkmal des sozialen Wandels in den entwickelten kapitalistischen Ländern während der vergangenen Jahrzehnte war die *Individualisierung* sozialer Strukturen jenseits von Klassen, Schichten und Ständen, die auf der doppelten Grundlage der Stärkung persönlicher Ressourcen und dem Ausbau der institutionellen, sozialstaatlichen Sicherung beruhte. Ulrich Beck hat überzeugend darge-

¹²⁹ Richard Sennett hat in seiner Analyse des „neuen Kapitalismus“ (1998) einen ähnlichen Typus im Auge, wenn er vom „flexiblen Menschen“ spricht. Auch hier handelt es sich um eine reflexive Anpassung der eigenen (Erwerbs-)biographie an die sich wandelnden Erfordernisse des Marktes mit all seinen Chancen und Risiken für die persönliche Entwicklung.

legt, daß der die westlichen Gesellschaften prägende Individualisierungsprozeß nur auf der Basis der Anhebung und Absicherung des Lebensstandards aller Teile der Bevölkerung durch die Wohlstandsexpansion und den Ausbau der sozialen Sicherungssysteme möglich geworden ist. Die Bildungsexpansion und die rasante technische Entwicklung in der Produktion von Gütern und Dienstleistungen hat zu einem enormen Bedeutungszuwachs individueller Wissensressourcen gegenüber kollektiven Gruppenmerkmalen geführt. Als Folge daraus ergibt sich eine soziale Struktur, die immer weniger anhand der klassischen Kriterien der Sozialstrukturanalyse abbildbar ist. Neuere Ansätze der Sozialstrukturanalyse haben auf diese Veränderungen in unterschiedlicher Weise reagiert: auf der einen Seite wurde versucht, die etablierten Klassen- und Schichtmodelle entsprechend zu erweitern, auf der anderen Seite wurden neue Modelle konstruiert, die wesentlich auf lebensweltlichen Merkmalen basieren.

Der zentrale Begriff aller vertikal ausgerichteter Sozialstrukturanalysen ist bis heute die Kategorie der *ungleichen Lebenschancen*. Sozialstrukturanalyse als soziologische Disziplin wird mit der Kritik an sozialen Ungleichheiten gleichgesetzt (vgl. Geißler 1996). Die Aufgabe der Theorie sei es daher, Modelle zu entwickeln, die die Struktur sozialer Ungleichheit und die dafür verantwortlichen Mechanismen sozialer Schließung abbilden können. Ziel ist es, soziale Großgruppen zu identifizieren, die sich aufgrund einer ähnlichen Ausstattung mit gesellschaftlich begehrten Ressourcen in einer ähnlichen Lebenslage befinden¹³⁰. Da dies empirisch immer weniger möglich ist, ergibt sich in den jüngsten Versuchen vertikaler Sozialstrukturanalyse die paradoxe Situation einer *Klassentheorie ohne Klassen* (vgl. Kreckel 1998, Vester 1998)¹³¹: das Festhalten an der Klassentheorie fällt mit

¹³⁰ Wie oben ausführlich dargestellt, gilt bis heute Max Webers Klassentheorie als Grundlage dieser Art von Analysen. Von Weber stammt auch der Begriff der Lebenschancen, auf den sich die Kritik an sozialer Ungleichheit wesentlich stützt. Auch marxistische Klassentheoretiker halten sich heute überwiegend an Webers Klassenbegriff, da dieser aufgrund seiner begrifflichen Differenzierungen adäquater zur Analyse funktional differenzierter Gesellschaften erscheint (vgl. z.B. Ritsert 1987).

¹³¹ Die Idee der Klassengesellschaft ohne Klassen ist übrigens nicht neu: Adorno hat sie bereits 1942 in seinen „Reflexionen zur Klassentheorie“ (1942/1977) entwickelt und überzeugender begründet als alle heutigen Klassentheoretiker.

dem Eingeständnis zusammen, lebensweltliche Großgruppen, die den Namen der Klasse verdienen, nicht mehr identifizieren zu können¹³².

Um dieser Pattsituation zu entkommen, bedarf die Sozialstrukturanalyse meiner Auffassung nach einer Revision ihrer gesellschaftstheoretischen Grundbegriffe. Der für vertikal strukturierte Gesellschaften zentrale Begriff der ungleichen Lebenschancen verliert in funktional differenzierten, auf individuellen Ressourcen basierenden Gesellschaft seine Erklärungskraft. Müller (1998b) hat zurecht darauf hingewiesen, daß die übliche Gleichsetzung von sozialer Ungleichheit und ungleichen Lebenschancen einen logischen Fehlschluß darstellt. In seiner Analyse der Bildungsexpansion plädiert er dafür, statt von „ungleichen Bildungschancen“ lieber von *Bildungsungleichheit* zu sprechen, da die empirischen Daten zwar deutliche Unterschiede im Bildungsverhalten zeigen, dies aber keinen logischen Rückschluß auf eine ungleiche Verteilung von Chancen zuläßt.

Der Begriff der *Lebenschancen* dominiert seit Weber die Sozialstrukturanalyse, ohne jemals auf seine theoretische Reichweite hin überprüft worden zu sein. Er ist ein Begriff der industriellen Klassengesellschaft, da er die soziale Position des einzelnen auf seine materielle Ausstattung zurückführt. Ein ständisch geprägtes Bildungssystem, in dem höhere Bildung nur für eine vermögende Elite der Gesellschaft erreichbar ist, überträgt diesen Zusammenhang von materieller Lage auf die Ausstattung mit Leistungsqualifikationen, die zu einem zentralen Faktor der Marktlage und damit der Klassenlage werden. Die Klassenlage ist die entscheidende Determinante der Lebenschancen des einzelnen, gleichzeitig beruht die Konstruktion der sozialen Klassen wesentlich auf der Gemeinsamkeit der Leben-

¹³² Die Begründung, die z.B. Kreckel für sein Festhalten am Klassenbegriff anführt zeigt deutlich, daß es sich hierbei wesentlich um politische Motive handelt: „Bekanntlich gewinnen heute postmoderne Denkfiguren, die eher von Leitbegriffen wie ‚Differenzierung‘ und ‚Individualisierung‘ ausgehen, auch in der empirischen Sozialstrukturforschung an Resonanz und verdrängen den Grundbegriff der strukturierten sozialen Ungleichheit. (...) Ich dagegen bin der Auffassung, daß – trotz aller Veränderungen der makrosozialen ‚Großwetterlage‘, der politischen Kultur und der intellektuellen Moden – noch immer eine an gesellschaftskritische Traditionen anknüpfende soziologische Ungleichheitsforschung vonnöten ist. Deshalb halte ich am *Klassenbegriff* fest und stelle die folgenden Ausführungen unter die paradox anmutende Überschrift ‚Klassentheorie am Ende der Klassengesellschaft‘.“ (Kreckel 1998: 31)

schancen. Da durch die Demokratisierung der Gesellschaft und die damit verbundene Öffnung des Bildungssystems für breite Schichten der Bevölkerung dieser enge Zusammenhang von materieller Lage und sozialer Mobilität aufgebrochen und in einen Möglichkeitsraum transformiert wird, verliert der Begriff der Lebenschancen seine dominante Bedeutung für die Analyse sozialer Strukturen. Die nach wie vor empirisch nachweisbare Ungleichheit der Bildungsabschlüsse¹³³ lässt sich nicht mehr umstandslos auf ungleiche *Chancen* zurückführen, sondern zeigt zunächst einmal nur die Ungleichheit der *Ergebnisse*.

Um diesem theoretischen Dilemma zu entgehen, hat Bourdieu, auch hier wesentlich mit Blick auf das Bildungssystem, das immer mehr zur zentralen Variable sozialer Ungleichheit wird, die Figur des *klassenspezifischen Habitus* in die Diskussion gebracht. Der Habitus, der zugleich strukturierte Struktur als auch strukturierende Struktur des gesellschaftlichen Lebens ist, bildet in Bourdieus Theorie den Schlüssel zum Verständnis sozialer Ungleichheit in demokratischen Gesellschaften. Indem sich der klassenspezifische Habitus über die Generationen reproduziert und durch die Handlungen der Klassenangehörigen immer wieder in empirische Realität umgesetzt wird, verfestigen sich die unterschiedlichen Lebenschancen trotz der Auflösung rigider gesellschaftlicher Strukturen und Normen. Der Mechanismus der Reproduktion sozialer Ungleichheit, so Bourdieus zentrale These, wird durch die Verlagerung von der Ebene des ökonomischen Kapitals auf die Ebene des kulturellen Kapitals nicht grundsätzlich verändert. Gewandelt haben sich allenfalls die Strategien der herrschenden Klasse, nicht die Mechanismen der Vererbung von Kapital. Da die direkte Vererbung auf der Ebene des kulturellen Kapitals nicht möglich ist, müssen neue Strategien entwickelt werden, um die Weitergabe von gesellschaftlichen Herrschaftspositionen an Mitglieder der eigenen Klasse gewährleisten zu können.

Bourdies kulturtheoretische Revision der Klassentheorie kann die Reproduktion der Strukturen sozialer Ungleichheit in modernen Gesellschaften theorieimmanent

¹³³ Vor allem Rainer Geißler (1994) weist eindringlich auf die kaum veränderte Situation der Verteilung von Bildungskarrieren hin. Müller/Haun (1994) dagegen kritisieren Geißlers Daten und sehen sehr wohl einen Wandel im Bildungsverhalten.

überzeugend erklären. Die theoretisch aufschlußreiche Typenbildung über den Habitusbegriff kann jedoch das grundlegende Dilemma der Gleichsetzung von sozialer Ungleichheit und ungleichen Lebenschancen nicht lösen. Worauf Luhmann immer wieder hinweist, erweist sich meiner Auffassung nach als die *Schlüsselfrage* moderner Sozialstrukturanalyse: Wer ist der Adressat der Klage über weiterbestehende soziale Ungleichheiten? Der Staat, die Eliten, die Individuen selber, oder die anonymen Mechanismen des kapitalistischen Systems? Wer ist dafür verantwortlich, daß prinzipiell vorhandene Möglichkeiten sozialer Mobilität in demokratischen Gesellschaften nicht von allen in gleicher Weise genutzt werden, so daß als Ergebnis weiterhin eine Struktur sozialer Ungleichheit festgestellt werden kann? Da ich diese Frage für ebenso essentiell halte wie in der Sozialstrukturanalyse bisher unzureichend thematisiert, möchte ich im folgenden einen Schritt weitergehen und die Kategorie der „sozialen Ungleichheit“ zur Diskussion stellen¹³⁴.

Die Kategorie der *sozialen Ungleichheit* dient der Sozialstrukturanalyse als normativ-kritischer Maßstab zur Betrachtung moderner Gesellschaften. Erst mit dem Aufkommen der Idee sozialer Gleichheit im Verlauf der Aufklärung konnte auch deren Gegenteil als soziale Ungleichheit zum Thema werden. Für die entstehende Soziologie als Wissenschaft der Gesellschaft bildete die Analyse sozialer Ungleichheiten eine der für die Disziplin bis heute paradigmatischen Grundlagen. Durch die Entzauberung der gottgegebenen bzw. naturgegebenen Herrschaftsverhältnisse rückte die Frage nach der Legitimität bzw. der Legitimation gesellschaftlicher Herrschaft in den Mittelpunkt des gesellschaftstheoretischen Interesses.

Soziale Ungleichheit, so machte die Analyse der aufkommenden bürgerlichen Gesellschaft deutlich, besteht nicht nur zwischen Herren und Sklaven, Lehnsherren und Fronbauern, Königen und Untertanen, sondern auch in einer Gesellschaft,

¹³⁴ Diese Überlegungen sind rein theoretischer Natur: sie sollen keinesfalls empirisch vorhandene Ungleichheiten der Lebensbedingungen leugnen. Gerade weil es nach wie vor eine große Ungleichheit von Lebenslagen auch in entwickelten Ländern gibt, ist es meiner Auffassung nach aber ebenso legitim wie notwendig, auch etablierte Grundbegriffe der Sozialstrukturanalyse in Frage zu stellen, die in der Regel gar nicht mehr thematisiert werden.

der die formale Gleichheit und persönliche Freiheit des einzelnen zugrunde liegt. Aus dieser Erkenntnis ergab sich als Aufgabe der Soziologie, und hier insbesondere der Sozialstrukturanalyse als empirischem Korrelat der Gesellschaftstheorie, das Aufzeigen von Strukturen sozialer Ungleichheit und ihrer Reproduktion in formal offenen Gesellschaften. Die *Sozialstrukturanalyse* als Disziplin konnte sich damit auf ein normatives Fundament stützen, durch welches sie sich als kritischer Beobachter der Herrschaftsstrukturen moderner Gesellschaften etablierte¹³⁵.

Die frühkapitalistische Industrialisierung mit ihrer Polarisierung der Gesellschaft in Arbeit und Kapital führte zur Thematisierung sozialer Ungleichheit als Klassenkonflikt. Die Klassentheorie wurde zum Inbegriff einer kritischen Gesellschaftsanalyse, deren Aufgabe in der Aufdeckung systematischer Benachteiligungen trotz formaler rechtlicher Gleichheit bestand. Zum Adressat der Klage über fortbestehende Ungleichheiten wurde der *Staat*, dem die Aufgabe zugedacht wurde, die formale Gleichheit der Individuen zu einer materialen Gleichheit der Lebensverhältnisse zu transformieren. Die Demokratisierung der Gesellschaft, so das Argument, dürfe sich nicht auf die Sphäre des öffentlichen Raums beschränken, sondern müsse für alle gesellschaftlichen Teilbereiche, und insbesondere für die Ökonomie, durchgesetzt werden. Solange der Staat diese Aufgabe, aus einer formalen Gleichheit eine materiale zu machen, nicht erfüllt, konnte er im Rahmen der Klassentheorie als *Herrschaftsinstrument des Kapitals* definiert werden¹³⁶.

¹³⁵ Es war wieder einmal Max Weber, der sich als erster systematisch mit den Herrschaftsstrukturen der Gesellschaft befaßt hat. Da Herrschaft nur dann von Dauer sein kann, wenn sie auch von den Beherrschten als legitim anerkannt wird, entwickelt Weber drei Idealtypen legitimer Herrschaft, die er als deren ausschließliche Bestimmungsgründe definiert. Neben der *traditionalen Herrschaft* „kraft Glaubens an die Heiligkeit der von jeher vorhandenen Ordnungen und Herrengewalten“ und der *charismatischen Herrschaft* „kraft affektueller Hingabe an die Person des Herrn und ihre Gnadengaben“, stellt auch der moderne Rechtsstaat als *legale Herrschaft* eine Form der Herrschaftsausübung dar (vgl. Weber 1922/1973c).

¹³⁶ So z.B. kurz und klassisch im Kommunistischen Manifest: „Die moderne Staatsgewalt ist nur ein Ausschuß, der die gemeinschaftlichen Geschäfte der ganzen Bourgeoisieklasse verwaltet.“ (Marx/Engels 1848/1972: 464; vgl. zur Rolle des Staats in der Marxschen Klassentheorie genauer Mauke 1970).

Diese Vorstellung eines alle gesellschaftlichen Bereiche lenkenden Staats wird durch die zunehmende funktionale Differenzierung der Gesellschaft konterkariert. Indem sich die gesellschaftlichen Teilbereiche zu Funktionssystemen entwickeln, die sich nach ihrer eigenen Logik und aufgrund einer immanenten Dynamik zugleich ausdehnen und von den anderen Teilsystemen abgrenzen, verliert der Staat als gesamtgesellschaftliche Instanz an Eingriffs- und damit an Korrekturmöglichkeiten. Die Funktion des Ausgleichs der durch unterschiedliche Ausstattung der Individuen mit Ressourcen bedingten Ungleichheit in der offenen Gesellschaft verlagert sich damit weitgehend auf die sekundäre Ebene der *staatlichen Umverteilung* des in der Produktion entstehenden, ungleich verteilten Reichtums.

Da nun der Steuer- und Sozialstaat die Aufgabe des Ausgleichs sozialer Ungleichheiten übernimmt, indem er von den Erfolgreichen nimmt und den Erfolglosen gibt, läuft die Klage über soziale Ungleichheit immer mehr in die Leere. Im Gegenteil wird die umverteilende Tätigkeit des Staats zunehmend kritisiert, da sie dem der bürgerlichen Gesellschaft zugrundeliegenden Gedanken individueller Leistung entgegenläuft. Der Sozialstaat gerät damit zwischen den wachsenden *Widerspruch* der beiden Grundgedanken moderner Gesellschaften: der individuellen Freiheit und der sozialen Gerechtigkeit.

Mit der Kategorie der sozialen Ungleichheit würde die Sozialstrukturanalyse ihr kritisch-normatives Fundament verlieren. So kommt Geißlers (1996) Klage über die immer unkritischer werdende Disziplin nicht von ungefähr: für die Sozialstrukturanalyse steht der zentrale Begriff und damit ihr wissenschaftliches Fundament auf dem Spiel. Zunächst allerdings wurde die Figur der sozialen Gerechtigkeit zur paradigmatischen Kategorie der industriellen Gesellschaft. In der Tradition der Stadientheorien sah man in der Industrialisierung ein funktionales Äquivalent des Umsturzes der gesellschaftlichen Herrschaftsverhältnisse: die industrielle Revolution wird zu einem Ersatz der politischen Revolution, aus der konfliktorischen Beziehung von Arbeit und Kapital sollte dank der industriellen Technik und der damit verbundenen Produktivität ein harmonisches Verhältnis zwischen allen produktiv Tätigen zur Grundlage der gesellschaftlichen Integration werden.

Als *soziale Gerechtigkeit* wird die Idee der Gleichheit zum Ideal der industriellen Gesellschaft. Diese entfernt sich damit zunehmend von dem eigentlichen tragenden Prinzip der bürgerlichen Gesellschaft, der *individuellen Freiheit*, die wesentlich auf der Leistung und Selbstverantwortung des einzelnen beruht. Preis der individuellen Freiheit ist die Akzeptanz sozialer Ungleichheit im Sinne der ungleichmäßigen Verteilung persönlicher, aber auch gesellschaftlicher Ressourcen. Indem der Staat das Subsidiaritätsprinzip zugunsten des Ideals sozialer Gerechtigkeit einschränkt, gerät die Politik der sozialen Umverteilung in wachsenden Widerspruch mit der Idee der Freiheit. Gleichzeitig reduziert sich im Übergang von der Industriegesellschaft zur Wissensgesellschaft der Einfluß staatlicher Politik insgesamt: die Mechanismen der gesellschaftlichen Integration werden immer mehr von Organisationen, und hier insbesondere von Erwerbsorganisationen, die in der Sphäre des Markts agieren, übernommen. Das Verhältnis von Arbeit, Wissen und Organisation soll daher im folgenden auf seine gesellschaftstheoretischen Aspekte untersucht werden.

6. Arbeit, Wissen und Organisation. Bausteine einer Gesellschafts- theorie der Wissensgesellschaft

6.1 Organisation und Gesellschaft. Organi- sationstheorie als Gesellschaftstheorie

In den Organisationstheorien nehmen die gesellschaftstheoretischen Fragestellungen in der Regel einen untergeordneten Stellenwert ein. Organisationstheorie versteht sich explizit als Theorie der *Mesoebene* zwischen Individuum und Gesellschaft. Die Betonung der Bedeutung der Organisation für die Entwicklung der modernen Gesellschaft steht damit allenfalls für eine Theorie „mittlerer Reichweite“ (Robert Merton), nicht aber für eine ausformulierte Theorie der Gesamtgesellschaft. Dennoch rückt durch das grundlegende Problem soziologischer Theorie, das sogenannte Mikro-Makro-Problem der Vermittlung von gesellschaftlicher Struktur und individuellem Handeln, die Organisation gerade als Instanz der Me-

soebene in das Zentrum der Erklärungsversuche der spezifischen Dynamik moderner Gesellschaften¹³⁷.

Wenn im folgenden argumentiert wird, daß Organisation einer der zentralen Begriffe einer Gesellschaftstheorie der Wissensgesellschaft ist, erfolgt dies in zwei aufeinanderfolgenden Schritten: zunächst gilt es, die etablierten Organisationstheorien auf ihren gesellschaftstheoretischen Gehalt zu überprüfen (6.1.1). Hierbei wird deutlich werden, daß der Organisationsbegriff ganz wesentlich durch die zugrundeliegende theoretische Perspektive geprägt ist, dadurch allerdings auch wenig zu einer Erweiterung dieser Perspektive beitragen kann. Im zweiten Schritt werden die Organisationstheorien von Adorno (6.1.2) und Luhmann (6.1.3) als idealtypische Pole des Spektrums gesellschaftstheoretischer Reflexionen über die Bedeutung der Organisation für moderne Gesellschaften dargestellt, da hier die unterschiedlichen Perspektiven am prägnantesten exemplifiziert werden. Ziel ist es, den Begriff der Organisation als soziologische Schlüsselkategorie neben Arbeit und Wissen zu etablieren, da ich darin den entscheidenden Schritt in Richtung einer Gesellschaftstheorie der Wissensgesellschaft sehe.

6.1.1 Organisationstheorien

Wie in der Sozialstrukturanalyse steht auch in der Organisationssoziologie der Dualismus von Integrations- und Konflikttheorien im Mittelpunkt der Debatte,

¹³⁷ Dieses Problem zieht sich wie ein roter Faden durch die verschiedenen Spielarten soziologischer Theoriebildung. In jüngerer Zeit sind vor allem die Arbeiten von Anthony Giddens diskutiert worden, insbesondere sein Versuch die Vermittlung von Struktur und Handeln in einer „Theorie der Strukturierung“ (vgl. Giddens 1984) zu integrieren. In Deutschland hat sich Hartmut Esser diesem Problem auf einer abstrakt-methodischen Ebene gewidmet. Seine Unterscheidung zwischen drei Ebenen der soziologischen Erklärung als Logik der Situation, Logik der Selektion und Logik der Aggregation stellt das theoretisch am weitesten ausgearbeitete Konzept einer Verbindung von Struktur und Handlung dar (vgl. Esser 1993). Allerdings ist zu beachten, daß die Fragestellung keineswegs erst in den letzten Jahren aktuell geworden ist. Bereits Adorno hat sich in seinem Aufsatz über Statik und Dynamik in modernen Gesellschaften mit diesem Zusammenhang intensiv beschäftigt (vgl. Adorno 1961/1972b).

wobei die konfliktualen Ansätze wesentlich in der Form von Subsumtionstheorien konzipiert werden, da weniger manifeste Konflikte in Organisationen als die Unterordnung der Individuen unter die organisationalen Regeln thematisiert wird. Thema der Subsumtionstheorien ist die „Herrschaft durch Organisation in der modernen Gesellschaft“¹³⁸. Sie verstehen sich als kritische Gesellschaftstheorien, die den Umstand, daß die Organisationen immer mehr in das Zentrum der gesellschaftlichen Entwicklung gerückt sind, unter herrschaftssoziologischen Gesichtspunkten analysieren. Dabei wird Organisation als eine Kategorie der kapitalistischen Gesellschaft charakterisiert, die wesentliche, für den Erhalt des Systems notwendige Aufgaben übernommen hat:

„Die Organisationssoziologie beschreibt die kapitalistische Gesellschaftsformation nicht primär mit den Kategorien von Geld und Markt, sondern mit der Kategorie der Organisation. Diese benennt eine besondere Form der Subsumtion und Strukturierung, die historisch aufs engste mit dem Konstrukt von ‚Rationalität‘ verknüpft ist, d.h. mit der Institutionalisierung eines bestimmten Typs des Zugriffs auf die individuelle, gesellschaftliche und die äußere Natur. Organisationen sind die zentralen institutionellen Komplexe der Regulation moderner gesellschaftlicher Naturverhältnisse. (...) Organisation wird als ein Strukturmoment aufgefaßt, das in der reellen und formellen Subsumtion menschlicher Ko-Operation besteht. Organisation löst ältere Formen der Herrschaft, die vor allem dinglich bzw. personal basiert waren, ab. Das ‚Kapital‘ konstituiert sich als ein besonderes Prinzip der Organisierung sozialer Verhältnisse ebenso wie der moderne Staat. Organisierung wird über Rationalitätskonstrukte legitimiert, deren Beziehung zur praktischen Kooperation nicht in produktiver Koordination, sondern in deren Verwertung besteht.“ (Türk 1995: 10f.)

Eine kritische Theorie der Organisation ist wesentlich Ideologiekritik in dem Sinne, daß sie die Organisation als modernes Element der Unterdrückung individueller Autonomie in entwickelten kapitalistischen Gesellschaften begreift. Klassisch für diese Tradition kritischer Organisationstheorie sind nach Türk sowohl Marx als auch Weber, da sie beide Subsumtionstheorien der Unterordnung

¹³⁸ So der Untertitel eines Buches mit verschiedenen Aufsätzen von Klaus Türk, die sich mit diesem Thema beschäftigen (Türk 1995).

menschlichen Lebens unter die Zweckrationalität organisationaler Mechanismen entwickelt haben. Während Marx die Rolle des Kapitals für die Herrschaft der Organisation über die Individuen betont, liegt bei Weber der Schwerpunkt auf der Entstehung des bürokratischen Apparats, der für ihn die Essenz moderner Organisation darstellt. Die Theorien von Marx und Weber unterscheiden sich daher nach der inhaltlichen Ausrichtung, nicht aber in ihrer Diagnose der *Subsumtion* der Individuen unter die Imperative der zweckrationalen Organisation der Gesellschaft:

„Karl Marx und Max Weber haben zwei unterschiedliche Modelle der Subsumtion des materiellen Lebens unter objektivierte Herrschaftsstrukturen entworfen. Bei Marx stellt die entwickelte Maschinerie als ‚capitale fixe‘ die ‚adäquateste‘ Form des Kapitals dar, der die lebendige Arbeit unterworfen wird; dies wird von ihm bekanntlich als ‚reelle Subsumtion‘ bezeichnet. Bei Weber ist die Bürokratie die ‚reinste‘ Form der Verkörperung von Herrschaft vermittelt formaler Zweckrationalität, der das Individuum unterworfen wird.“ (Türk 1995: 19)

Die Charakterisierung der Bürokratie bzw. der Maschinerie als organisierte Herrschaftsgewalt betont jeweils einen spezifischen Aspekt in der Entwicklung der Organisationen in der modernen Gesellschaft. Türk sieht in der Organisation darüber hinaus den allgemeinen Gehalt der These der reellen Subsumtion menschlichen Lebens unter die Imperative der Kapitalverwertung enthalten. Organisationstheorie, so Türk, entwickelt die These der reellen Subsumtion zu einer Gesellschaftstheorie kapitalistischer Gesellschaften, die über den engeren Bereich der Produktion hinaus die wesentlichen Charakteristika moderner Herrschaftsverhältnisse beschreibt¹³⁹. Konsequenterweise versteht er seinen eigenen Ansatz als „Kritik der politischen Ökonomie der Organisation“ (vgl. Türk 1995: 41). Organisation wird zu dem zentralen Begriff einer kritischen Theorie der Gesellschaft:

„Wie die Wertform und die (staatliche) Rechtsform ist die Organisationsform ein universeller Modus moderner kapitalistischer Ge-

¹³⁹ Zur gesellschaftstheoretischen Bedeutung der Kategorie der reellen Subsumtion vgl. Schmiede (1989).

sellschaftsformationen. Organisationen und ihre Vernetzungen sind die grundlegenden Aktionszentren der politischen Ökonomie des Kapitalismus. Über sie werden die derivativ-dispositiven Funktionen konzentriert, die Güterströme auf Zentren der Welt gelenkt, Sozialisation und Ko-Operation reguliert, Stratifizierungsmuster formuliert und differentielle Lebenschancen geprägt. Organisationen bilden die Kernstruktur der kapitalistischen Gesellschaftsformation als soziale Orte der Akkumulation und Chancenverteilung, der Vorbereitung, Verabschiedung und Implementation politischer Entscheidungen und der Definition internationaler Beziehungen. Organisationen sind basale gesellschaftliche Orte der ‚lokalen Erzeugung sozialer Phänomene‘.“ (Türk 1995: 165)

Konkurrierende Ansätze soziologischer Organisationstheorien interpretieren dagegen die Organisation als zentralen *Mechanismus der gesellschaftlichen Integration* in funktional differenzierten Gesellschaften. Die wichtigste Aufgabe der Organisationen besteht in dieser Sichtweise in der Reduktion gesellschaftlicher Komplexität durch den Aufbau einer adäquaten innerorganisationalen Komplexität. Neben dem Aspekt der Herrschaft rückt damit der Aspekt der *Inklusion* in den Mittelpunkt. Es geht nicht nur um die Unterordnung der Individuen unter eine abstrakte Rationalität, von der sie dominiert werden, sondern auch um die Bedingungen der Möglichkeit individuellen Handelns. Da die Komplexität sozialer Verhältnisse in modernen Gesellschaften für den einzelnen ebenso unüberschaubar wie unbeherrschbar geworden ist, bilden sich Organisationen, die die spezifischen Fähigkeiten einzelner Akteure bündeln und damit ein den gesellschaftlichen Verhältnissen angemessenes Komplexitätsniveau erreichen können. Organisationen erfüllen somit die in funktional differenzierten Gesellschaften zentrale Aufgabe des „enabling“ sozialen Handelns. Dieser Aspekt läßt sich von den frühen gesellschaftstheoretischen Überlegungen Saint-Simons über das Konstrukt der ‚organischen Solidarität‘ bei Durkheim bis hin zur strukturfunktionalistischen Theorie Parsons‘ verfolgen.

Organisationen sind, auf unseren Zusammenhang fokussiert, zugleich Voraussetzung und Folge arbeitsteiliger Produktion. Ihre spezifische Rationalität erhalten sie aus der zunehmend komplexeren Anforderung gesellschaftlicher Integration. Während die kritischen Theorien der Organisation den Schwerpunkt auf die Funktion der Organisierung menschlicher Arbeit zum Zweck der Kapitalverwer-

tung legen, betonen die funktionalistischen Theorien den Aspekt der Inklusion durch formale Organisationen und deren Notwendigkeit für die gesellschaftliche Synthese unter den Bedingungen steigender Komplexität. Um die Unterschiede der beiden theoretischen Richtungen anschaulich zu machen, werde ich im folgenden zum einen Adorno, zum anderen Luhmann als idealtypische Vertreter der jeweiligen Varianten vorstellen¹⁴⁰.

6.1.2 Individuum und Organisation

Für Adorno liegt die Grundlage der Organisationstheorie in einer ausgearbeiteten Theorie der Gesellschaft (vgl. Adorno 1953/1972c: 441). Organisation ist damit wie Arbeit und Individuum eine gesellschaftstheoretische Kategorie. Wesentlich für eine *kritische Theorie der Organisation* ist das Merkmal der Zweckrationalität: die Organisation ist ein bewußt geschaffener Zweckverband, innerhalb dessen menschliche Beziehungen nicht als solche existieren, sondern über einen gemeinsamen Zweck *vermittelt* sind. Organisationen sind Orte der Entfremdung des Menschen von seiner eigenen Natur, sie haben die Verdinglichung des Menschen zum austauschbaren Träger ihm äußerlicher Zwecke zur Folge. Darüber hinaus besitzen die Organisationen die Eigenschaft, sich im Verlauf ihrer Entwicklung immer mehr von ihren eigentlichen Zwecken zu entfernen und ihre Selbsterhaltung in den Mittelpunkt zu stellen. Die Fortexistenz der Organisation wird unabhängig von den Zielen, mit denen sie einst gegründet wurde, zum Selbstzweck. Die Rationalität der Organisation verliert damit ihre Begründung in einer *materialen Vernunft* und wird vollständig von der *instrumentellen Vernunft* des organisatorischen Selbsterhalts dominiert.

¹⁴⁰ Die Betonung der Unterschiede zwischen kritischer Theorie und Systemtheorie in ihrer Analyse des Verhältnisses von Organisation und Gesellschaft dient der Illustration des Spektrums soziologischer Theorien zu diesem Gegenstand. Daß zwischen Adorno und Luhmann jenseits aller theoretischen Differenzen eine überraschende Ähnlichkeit der Gesellschaftsdiagnose besteht, hat Stefan Breuer (1987) überzeugend dargelegt.

Dieser qualitative Wandel moderner Organisationen wird, so Adorno, wesentlich durch die Mittel der modernen Technik getragen, die der instrumentellen Vernunft ihren materialen Ausdruck verleihen:

„Ihre neue und bestürzende Qualität hat die Organisation einzig durch den Grad ihrer Ausdehnung und Verfügungsgewalt gewonnen: die des Allumfassenden, die Gesellschaft durch und durch Strukturierenden. Die Tendenz dazu fehlte auch den großen Organisationen der Vergangenheit keineswegs; nur ist sie offenbar erst mit den Mitteln der modernen Technik ganz zu verwirklichen.“ (Adorno 1953/1972c: 443)

Innerhalb der organisationstheoretischen Diskussion sieht Adorno zwei Linien der Argumentation hinsichtlich des Charakters moderner Organisationen: auf der einen Seite wird die Organisation als unausweichliches Schicksal der gesellschaftlichen Differenzierung interpretiert, die zunehmend den Rang einer Naturmacht einnimmt, deren Existenz von den vergesellschafteten Individuen gar nicht mehr in Frage gestellt wird, da sie zu einer zweiten Natur des Menschen geworden ist. Diese These, so Adorno, hat zwar einen wahren Kern, indem sie auf die gleichsam naturwüchsige Erscheinung der modernen Organisation hinweist, zugleich ist sie aber der Sache nach falsch, da Organisationen zwar notwendig für das gesellschaftliche Leben geworden sind, letztlich aber doch für den Menschen und vor allem *von Menschen* geschaffen worden sind. Sie sind nicht Teil einer blinden Natur, sondern Produkte menschlicher Zwecksetzung, deren Ziele sie allerdings zunehmend dem Zweck der Selbsterhaltung unterordnen:

„Wird von der Unausweichlichkeit der Organisation gesprochen, so vergißt man leicht das Entscheidende, daß Organisation eine Form der Vergesellschaftung, ein von Menschen für Menschen Geschaffenes ist. Die Ohnmacht, die jeder einzelne den institutionellen Mächten gegenüber heute verspürt, seine Unfähigkeit von sich aus den Fortschritt der Organisation aufzuhalten oder seine Richtung zu ändern, verzaubert diesen Fortschritt in den Schein des metaphysisch Verhängten.“ (Adorno 1953/1972c: 445)

Die These der Selbsterzeugung der Organisation im Sinne systemischer Eigendynamik ist für die kritische Theorie *Ideologie*, also gesellschaftlich notwendiger

Schein. Indem Organisationen nicht nur als notwendig, sondern zugleich als unabänderlich präsentiert werden, wird dem Menschen die Einsicht in die Veränderbarkeit dieser zweiten Natur genommen. Denn im Grunde sind auch Organisationen wie alle gesellschaftlichen Gebilde das Resultat zweckgerichteter menschlicher *Arbeit*¹⁴¹. Der Begriff der Organisation erhält damit, ähnlich dem Begriff der Arbeit, einen *Doppelcharakter*¹⁴². Am Beispiel der Bürokratie, für Weber das zentrale Instrument der Subsumtion der Individuen unter die gesellschaftlichen Bedingungen, macht Adorno diesen Doppelcharakter deutlich: zwar führt die Organisation, indem sie sich zunehmend auf ihren Selbstzweck konzentriert, zu einer Entfremdung des gesellschaftlichen Ganzen von seinen ursprünglichen, vom Menschen gesetzten Zwecken, dennoch ist sie aber immer noch Zeugnis der Vernunft, wenn auch wesentlich instrumenteller Art, da sie, wie im Beispiel der Bürokratie, für alle Menschen die gleichen Regeln durchsetzt. Das Verhängnisvolle an den modernen Organisationen ist daher für Adorno nicht deren spezifische Rationalität, sondern die Tatsache, daß die Rationalität der Zwecke der einzelnen Organisationen im gesellschaftlichen Ganzen in Irrationalität umschlägt. Diese überstrahlt die partikulare Vernunft der Organisationen und führt deren Fortschrittsbehauptung ad absurdum¹⁴³.

Die zweite Linie der Argumentation in der Diskussion um die Funktion von Organisationen für moderne Gesellschaften liegt in der These der Bedrohung des

¹⁴¹ So schreibt Adorno im Rahmen der Ausarbeitung seines Gesellschaftsbegriffs: „Angesichts der Tatsache, daß noch die übermächtigen sozialen Prozesse und Institutionen in menschlichen entsprungen, wesentlich vergegenständlichte Arbeit lebendiger Menschen, hat die Selbständigkeit des Übermächtigen zugleich den Charakter von Ideologie, eines gesellschaftlich notwendigen Scheins, der zu durchschauen und zu verändern wäre.“ (Adorno 1965/1972d: 17).

¹⁴² Der Doppelcharakter der Arbeit ist in der Marxschen Kapitalismusanalyse herausgearbeitet worden: da die menschliche Arbeit unter den Bedingungen kapitalistischer Produktion zugleich Gebrauchswerte und Tauschwerte produziert, ist sie zugleich *konkrete* und *abstrakte* Arbeit.

¹⁴³ Die Prozesse, durch die partikulare Rationalitäten im Ganzen zu Irrationalität führen, haben Horkheimer und Adorno in der „Dialektik der Aufklärung“ (Horkheimer/Adorno 1944/1971) eindrucksvoll deutlich gemacht.

Menschen durch die Allmacht der Organisationen. Sie behauptet eine zunehmende Verhärtung der Welt durch die nach ihren Selbstzwecken strebenden Organisationen, wodurch Individualität von einem selbstverständlichen menschlichen Anspruch immer mehr zu einem scheinbar inadäquaten Luxus generiert. Die These vom Individuum als Anhängsel der Organisation, von Marx ursprünglich als These vom Menschen als Anhängsel der Maschine geprägt, trifft nach Adorno zwar den Kern der gesellschaftlichen Entwicklung, wie er sich nach außen darstellt, verkennt aber, daß es sich hierbei um einen objektiven Prozeß handelt, dem die Subjekte nicht nur gegenüberstehen, sondern dessen zentraler Bestandteil sie zugleich sind. So wie die Organisationen nur scheinbar objektiv sind, so sind die Menschen nur dem Schein nach Individuen, die von der übermächtigen Organisation bedroht werden. In Wirklichkeit sind sie, da alle Organisationen von Menschen geschaffen worden sind, ebenso deren *Subjekte*.

Die Ursache der Verselbständigung der Organisationen in der modernen Gesellschaft liegt im Charakter der *gesellschaftlichen Arbeit* begründet. In der Ausdehnung der Prinzipien des technisierten Arbeitsprozesses auf das gesamte gesellschaftliche Leben sieht Adorno die Grundlage der Objektivierung des Subjekts in gesellschaftliche Kategorien:

„Man kann deshalb von der Bedrohung des Menschen durch die Organisation reden, weil der objektive Prozeß und die Subjekte, denen er widerfährt, nicht nur entgegengesetzt, sondern auch eines sind. Wie das gefürchtete Objektive, die anwachsende Organisation, insofern nur scheinbar objektiv ist, als sie durch wie sehr auch verkappte partikuläre Interessen determiniert wird, so sind umgekehrt die Menschen in weitem Maß gezeitigt von jenem objektiven Prozeß. (...) Der technische Arbeitsprozeß hat sich von dem entscheidenden Sektor, dem industriellen, in einer Weise, deren Vermittlungsglieder längst noch nicht von der Forschung hinlänglich aufgedeckt sind, über das gesamte Leben ausgedehnt. Er formt die Subjekte, die ihm dienen, und zuweilen ist man versucht zu sagen, er bringe sie geradezu hervor.“ (Adorno 1953/1972c: 449f.)

Adornos These ist die einer Industrialisierung der Gesellschaft nach dem Vorbild des industriellen Arbeitsprozesses. Diese qualitative Veränderung der gesellschaftlichen Arbeit ist nicht gleichzusetzen mit der industriesoziologischen Kate-

gorie der Dequalifizierung, sondern sie ist wesentlich mit einem Prozeß der *Entqualifizierung* verbunden, der zwar weitgehend virtuell, in seinen gesellschaftlichen Konsequenzen jedoch sehr real ist¹⁴⁴. Allerdings versperrt sich auch in diesem Zusammenhang Adornos Argumentation einer bruchlosen Einordnung in das, was Türk als Subsumtionstheorien der Organisation bezeichnet. Die Entqualifizierung der Arbeit besitzt nämlich wiederum einen widersprüchlichen *Doppelcharakter*: sie hat nicht nur negative Konsequenzen für die arbeitenden Subjekte, sondern dient zugleich durch ihr produktives Potential der Erhaltung und Entfaltung der menschlichen Gattung. Den Begriff des Individuums sieht Adorno dabei allerdings an eine historische Schranke gekommen, da gesellschaftlicher Fortschritt jetzt nicht mehr mit einem Zuwachs an Individualität verbunden ist, sondern im Gegenteil gerade auf der Abstraktion von subjektiven Zielen zugunsten allgemeiner Zwecke beruht. Die Organisation fördert die Entfaltung der menschlichen Gattung, schränkt aber die Möglichkeiten einer individuell autonomen Lebensführung zugunsten des gesellschaftlichen Fortschritts ein:

„Gewiß, nur die sture Unvernunft könnte der Verbesserung von Arbeitsbedingungen in der technifizierten und organisierten Welt sich in den Weg stellen. Während der Fortschritt von Technik und Organisation, zu dessen Sparte heute die Menschenbehandlung wird, vorweg zugunsten von Produktion und Absatz sich realisiert, hat er immer auch sein Gutes für die Subjekte, an denen er sich betätigt. Aber es wäre naiv zu erwarten, damit ließe das Individuum sich retten oder wiederherstellen. Für seine Entfaltung ist die gesellschaftliche Basis geschrumpft, und über diese vermögen Verbesserungen der Fassade nichts.“ (Adorno 1953/1972c: 453)

Die einzige Perspektive für das Individuum in der organisierten Welt liegt für Adorno in der Einsicht in die eigene Ohnmacht, die wenigstens dazu führen wür-

¹⁴⁴ Schmiede (1996a) hat Adornos These der Entqualifizierung von Arbeit im modernen Kapitalismus mit der Informatisierung der gesellschaftlichen Produktion begründet. Durch die informationstechnische Vermittlung von Arbeit und Arbeitsgegenstand verliert der Arbeitsprozeß seine spezifischen Qualitäten, die zugleich auch die unterschiedlichen Qualitäten der Arbeit ausgemacht haben. Diese Entwicklung ist unabhängig von dem Bedeutungszuwachs formaler Qualifikationen in der Wissensgesellschaft, in der Tendenz sind sogar gerade die hochqualifizierten Tätigkeiten am weitestgehenden entqualifiziert.

de, das der einzelne seiner selbst mächtig bleibt. Die Organisationen sind bei allen Vorteilen für die gesellschaftliche Synthese wesentlich für den *Niedergang* des Individuums in der modernen Gesellschaft verantwortlich.

6.1.3 Organisation als soziales System

In Luhmanns Theorie sozialer Systeme (Luhmann 1984, 1997) werden die Organisationen als evolutionäre Errungenschaft auf der Grundlage der funktionalen Differenzierung der Gesellschaft beschrieben. Voraussetzung der Bildung von Organisationen ist das Entstehen der für die moderne Gesellschaft spezifischen Funktionssysteme, innerhalb derer sich die Organisationen als Subsysteme bilden. Aufgabe der Organisationen, die sich auf der Mesoebene zwischen der Gesellschaft und den Individuen befinden, ist die Synchronisation systemischer Ereignisse unter den Bedingungen *hoher Komplexität*. Zentral sind Organisationen vor allem im Bereich gesellschaftlicher Arbeit, den Luhmann als Beispiel für die Evolution komplexer Systeme in funktional differenzierten Gesellschaften anführt. Da Arbeit in modernen Gesellschaften nicht allein auf der Notwendigkeit oder dem Interesse der Arbeitenden beruhen kann, ist es notwendig, diese in Form von speziell für diesen Zweck ausgebildeten Subsystemen zu *organisieren*¹⁴⁵:

„Festzuhalten ist, daß dies an der sozialen Determination von Arbeit nichts ändert, sie aber auf eigens dafür eingerichtete Organisa-

¹⁴⁵ Diese Begründung Luhmanns für die Zentralität von Organisationen für moderne Gesellschaften ist unmittelbar einleuchtend: weder besteht im modernen Sozialstaat die unmittelbare Lebensnotwendigkeit der Arbeit, noch ist es in komplexen Gesellschaften möglich, gesellschaftliche Arbeit allein nach persönlichen Präferenzen zu organisieren. Die Marxsche Utopie des „morgens Fischen, mittags Jagen, abends Kritisieren“ verweist zwar zurecht auf das wachsende Potential der gesellschaftlichen Produktivkräfte, erkennt aber das allein aus Gründen der Koordination weiterbestehende Zwangselement von Arbeit: das Verkehrssystem würde zusammenbrechen, wenn Busfahrer nach Lust und Laune statt nach Fahrplan fahren, sogar der Unibetrieb ist von der regelmäßigen Anwesenheit zumindest der Dozenten abhängig, um einigermaßen zu funktionieren. Luhmann macht klar, daß die Synchronisation der Ereignisse auf Basis der chronologischen Strukturierung der Zeit eine evolutionäre Notwendigkeit ist.

tionen beschränkt und eben dadurch zugleich ausweitet. Organisationen ersetzen externe soziale Abhängigkeiten durch selbsterzeugte Abhängigkeiten. Sie machen sich unabhängig von zufällig auftretenden Reziprozitäten in Bedarf und Hilfsbereitschaft und regulieren damit die Arbeit als regelmäßig wiederholte Beschäftigung, die nur noch von den Fluktuationen des Marktes oder sonstiger Finanzierungen abhängig ist.“ (Luhmann 1997: 828)

Organisierung ist eine Antwort auf das zentrale Problem moderner Gesellschaften, die auf dem Funktionieren von Kommunikation basieren: der *doppelten Kontingenz*. Die Wahrscheinlichkeit des Zustandekommens von Kommunikation wird über die Form der Mitgliedschaft in Organisationen gewährleistet, eine Rolle, die verschiedene Pflichten beinhaltet und dafür, zumindest im Bereich der Erwerbsarbeit, in der Regel mit Geldzahlungen entlohnt wird. Die Motivation der Mitglieder wird also sowohl durch die Entlohnung als auch durch die immer latente Möglichkeit des Ausschlusses aus der Organisation und des Verlusts der damit verbundenen Privilegien gewährleistet. Die Organisation kann damit das Verhalten der in ihr tätigen Personen weitgehend ohne direkte Machtausübung in die gewünschte Richtung lenken, da sie über die notwendigen Sanktionsmöglichkeiten verfügt:

„Organisation ist, wie die Gesellschaft selbst und wie Interaktion auch, eine bestimmte Form des Umgangs mit doppelter Kontingenz. Jeder kann immer auch anders handeln und mag den Wünschen und Erwartungen entsprechen oder auch nicht – *aber nicht als Mitglied einer Organisation*. (...) Die Lösung des Problems der doppelten Kontingenz liegt darin, daß die Mitgliedschaft konditioniert werden kann, und dies nicht nur mit Bezug auf den Eintrittsakt, sondern als Bedingung der Aufrechterhaltung des Status.“ (Luhmann 1997: 829)

Die *raison d'être* der Organisation ist die Absorption von Unsicherheit, dem zentralen Merkmal funktional differenzierter Gesellschaften mit ihrem prozeßhaften

Zeitverständnis, das nur Erwartungen, nicht aber Gewißeheiten zuläßt¹⁴⁶. Das Mittel zur Absorption von Unsicherheit sind *Entscheidungen*, Organisationen sind autopoietische Systeme auf der Basis von Entscheidungen als Operationsform. Entscheiden ist dabei nicht notwendig rationales Entscheiden, es handelt sich vielmehr immer um Entscheidungen auf der Basis bereits getroffener Entscheidungen, die ebenso durch Irrationalität geprägt sein können. Die rekursive Schließung des Systems Organisation beruht auf diesen Entscheidungsketten, es besteht im Grunde aus der Kommunikation von Entscheidungen:

„Da Mitgliedschaften durch Entscheidungen begründet werden und das weitere Verhalten der Mitglieder in Entscheidungssituationen von der Mitgliedschaft abhängt, kann man Organisationen auch als autopoietische Systeme auf der operativen Basis der Kommunikation von Entscheidungen charakterisieren. Sie produzieren Entscheidungen aus Entscheidungen und sind in diesem Sinne operativ geschlossene Systeme. (...) Die Produktion von Entscheidungen aus Entscheidungen leistet eine Unsicherheitsabsorption, aber sie reproduziert im Blick auf weitere Entscheidungsnotwendigkeiten immer auch die Hintergrundunsicherheit, von der das System lebt. Sie reproduziert weiteren Entscheidungsbedarf, und nur so ist eine rekursive operative Schließung des Systems möglich.“ (Luhmann 1997: 830)

Organisationen besitzen gegenüber direkten Interaktionen die zusätzliche Fähigkeit, mit anderen sozialen Systemen zu kommunizieren, da sie nicht auf die unmittelbare Anwesenheit der Beteiligten angewiesen sind. Dieses „Nach-außen-kommunizieren“ setzt die Autopoiesis der Organisation auf der Basis von Entscheidungen voraus. Die Kommunikation mit anderen Systemen ist daher kein Widerspruch zu ihrer operativen Geschlossenheit, sondern im Gegenteil dessen unmittelbare Folge. Nur als Entscheidungen werden Kommunikationen innerhalb

¹⁴⁶ Hier wird deutlich, warum Wissen in modernen Gesellschaften nicht mit Gewißeheit gleichgesetzt werden kann: von der Gegenwart sind exakte Projektionen weder in die Vergangenheit noch in die Zukunft möglich, da alles auch anders möglich ist bzw. hätte verlaufen können. Gegenwart wäre somit der einzige Ort von Gewißeheiten, da diese aber zu einem unendlich kleinen Punkt zwischen Vergangenheit und Zukunft schrumpft, stellt sie eigentlich gar keinen Ort dar: es fehlt die Zeit, Ereignisse reflexiv zu Gewißeheiten werden zu lassen (vgl. dazu Luhmann 1975, 1980, 1990).

von Organisationen relevant. Voraussetzung der Bildung von Organisationen zur Reduktion von Komplexität ist damit die Tatsache, daß es etwas zu *entscheiden* gibt. Wenn der Verlauf des Lebens, wie in traditionellen, zyklischen Zeitvorstellungen, gottgegeben und vorherbestimmt ist, entfällt sowohl die Notwendigkeit als auch die Möglichkeit für ein rekursives Netzwerk von Entscheidungen, wie es die moderne Organisation darstellt. Diese sind daher ein Typus von sozialem System, der sich erst auf der Grundlage der funktionalen Differenzierung der Gesellschaft in unterschiedliche Teilsysteme und der damit verbundenen Dezentralisierung von Entscheidungskompetenzen bilden können. Zwar sind nicht alle Organisationen auf die Logik eines spezifischen Funktionssystems bezogen:

„Alle Organisationen profitieren jedoch von der Komplexität des Gesellschaftssystems, wie sie im heutigen Umfang erst durch funktionale Differenzierung möglich geworden ist. Insofern kann man, mit nur wenig Übertreibung, sagen, daß es erst unter dem Regime funktionaler Differenzierung zu jenem Typus autopoietischer Systeme kommt, den wir als organisiertes Sozialsystem bezeichnen. Erst jetzt gibt es dafür genügend zahlreiche Nischen. Erst jetzt gibt es dafür genug zu entscheiden. Erst jetzt lohnt es sich, die Umwelt als so komplex anzusehen, daß dem intern nicht mehr durch Fakten, Zeichen, Repräsentationen entsprochen werden kann, sondern nur noch durch Entscheidungen.“ (Luhmann 1997: 840)

Die Besonderheit des Sozialsystems Organisation zeigt sich darüber hinaus an einer Eigenschaft, die für die Sozialstruktur moderner Gesellschaften entscheidende Konsequenzen hat: im Gegensatz zu den Funktionssystemen, bei denen die *Inklusion* von Personen die Regel darstellt, da sie grundsätzlich im Zugang offen sind, ist bei den Organisationen die *Exklusion* von Personen die Regel. Paradoxerweise wird diese Exklusion aber nicht explizit, sondern über den Mechanismus selektiver Inklusion von Mitgliedern geleistet. Dadurch bewahren sich die Organisationen ihre operative Geschlossenheit, während sie zugleich für Ereignisse in ihrer Umwelt anschlußfähig bleiben. Es besteht immer die grundsätzliche Möglichkeit der Mitgliedschaft in Organisationen, sie ist jedenfalls nicht nach systemfremden Gesichtspunkten prinzipiell ausgeschlossen, wie dies in der stratifizierten Gesellschaft der Fall gewesen ist. Funktional differenzierte Gesellschaften lösen

das Problem der Offenheit trotz Selektion mit Hilfe von organisationalen Anforderungen:

„Funktionssysteme behandeln Inklusion, also Zugang für alle, als den Normalfall. Für Organisationen gilt das Gegenteil: sie schließen alle aus mit Ausnahme der hochselektiv ausgewählten Mitglieder. Dieser Unterschied ist funktionswichtig. Denn nur mit Hilfe der intern gebildeten Organisationen können Funktionssysteme ihre eigene Offenheit für alle regulieren und Personen unterschiedlich behandeln, obwohl alle den gleichen Zugang haben. Die Differenz der Systembildungsweisen ermöglicht es also, beides zugleich zu praktizieren: Inklusion und Exklusion. Und sie ermöglicht es auch, diese Differenz selbst bei hoher Systemkomplexität durchzuhalten und gerade mit Hilfe der Komplexität den Widerspruch Inklusion/Exklusion aufzulösen.“ (Luhmann 1997: 844)

Für Luhmann sind die Organisationen in modernen Gesellschaften eine Schlüsselkategorie der Gesellschaftstheorie. Da sie wesentlich auf Entscheidungen basieren, diese wiederum von den vorhandenen Informationen abhängig sind, kommt letzteren eine zentrale Bedeutung für die gesellschaftliche Synthese zu. Die Beziehungen zwischen den Organisationen sind in der Regel nicht hierarchisch, sondern netzwerkförmig gestaltet, wie es den Prinzipien funktionaler Differenzierung entspricht. Diese Netzwerke regulieren die gesellschaftliche Arbeit über den Mechanismus von Inklusion und Exklusion. Mit den Kategorien Arbeit, Organisation und Wissen (im Sinne des Umgangs mit Informationen) sind damit die Grundlagen einer Gesellschaftstheorie der Wissensgesellschaft festgelegt¹⁴⁷. Im folgenden sollen das Verhältnis der drei Kategorien zueinander, sein Wandel im Verlauf der

¹⁴⁷ Luhmann selbst schätzt die Bedeutung der Arbeitskategorie für die Gesellschaftstheorie eher gering ein: in seinem Werk kommt der Begriff kaum vor, es hat den Anschein als ob der Kommunikationsbegriff ähnlich wie bei Habermas auch hier den Arbeitsbegriff aus seiner zentralen Position verdrängt. Es ist anzunehmen, daß Luhmann der Arbeit vor allem aus Gründen der Unterscheidung von den etablierten, „alteuropäischen“ Gesellschaftstheorien so wenig explizite Beachtung schenkt. Denn eine sozialstrukturelle Interpretation seiner Systemtheorie zeigt sehr wohl die fortbestehende Bedeutung der Arbeit für die gesellschaftlichen Strukturen und auch die gesellschaftliche Entwicklung. Und Luhmann hat insofern recht, als auch Arbeit in der Wissensgesellschaft zunehmend die Form von Kommunikation annimmt.

gesellschaftlichen Entwicklung sowie dessen Reflexion im Rahmen soziologischer Gesellschaftstheorien genauer untersucht werden.

6.2 Organisation, Arbeit und Wissen

6.2.1 Organisation und Arbeit

Von den klassischen soziologischen Theorien wird die Organisation als Folge, aber auch als Voraussetzung einer weitgehenden gesellschaftlichen und betrieblichen Arbeitsteilung thematisiert. Der Begriff der Organisation ist damit weitgehend auf den Bereich der Erwerbsorganisationen bezogen¹⁴⁸. Da Arbeit die Grundlage der Wertschöpfung darstellt, dient ihre Organisierung in privatwirtschaftlichen Betrieben bzw. staatlichen Bürokratien der Effizienzsteigerung der gesellschaftlichen Produktion. Kontrovers diskutiert wird die Frage, in wessen Interesse eine solche Steigerung der Effizienz gesellschaftlicher Arbeit liegt, d.h. wer von der Zentralisierung arbeitsteiliger Tätigkeiten in eigens dafür ausgebildeten Organisationen profitiert. Übereinstimmung herrscht dagegen hinsichtlich der basalen Tatsache, daß die Mitgliedschaft in Organisationen in der industriellen Gesellschaft wesentlich an die Eigenschaften des Faktors *Arbeit* gebunden ist. Arbeit ist die Grundlage der organisationalen Zugehörigkeit in einer Gesellschaftsform, die vor allem auch aus diesem Grund als *Arbeitsgesellschaft* bezeichnet werden kann.

Jenseits dieses grundlegenden Konsenses unterscheiden sich die *Integrationstheorien* und *Konflikttheorien* der Organisation jedoch erheblich in der Einschätzung der Bedeutung der Organisierung von Arbeitstätigkeiten in modernen Gesell-

¹⁴⁸ Meine Überlegungen zum Verhältnis von Wissen und Organisation beziehen sich entsprechend nur auf Erwerbsorganisationen.

schaften¹⁴⁹. Die Integrationstheorien betonen die Rolle der Organisation als Koordinationsinstanz arbeitsteiliger Produktion von Waren und Dienstleistungen. Paradigmatisch für diese Sichtweise ist Durkheims Modell der *organischen Solidarität*. Die Organmethapher verweist auf den gesamtgesellschaftlichen Nutzen arbeitsteilig organisierter Tätigkeiten in differenzierten Gesellschaften. Die Trennung in körperliche und geistige Arbeit, die in vielen Theorien unmittelbar mit der Organisation von Arbeit in Betrieben und Bürokratien verbunden wird, erhält hier einen anschaulichen Charakter: so wie der menschliche Organismus ein Zusammenspiel von Geist und Körper ist, so ist auch die gesellschaftliche Produktion auf das Zusammenwirken verschiedener Tätigkeitskategorien angewiesen. Die Einsicht in die Notwendigkeit der jeweiligen Stellung innerhalb der gesellschaftlichen und betrieblichen Arbeitsteilung ist daher unabdingbar für das Funktionieren des gesellschaftlichen Ganzen.

Zweck der Organisation von Arbeit ist die Steigerung der einzelwirtschaftlichen und damit letztlich auch der gesamtwirtschaftlichen Produktivität. Von Adam Smith bis F. W. Taylor wurde der gesellschaftliche Nutzen einer fortgeschrittenen Arbeitsteilung immer wieder thematisiert. Zentral für den Erfolg arbeitsteiliger Produktion ist eine effiziente Koordination der Teilarbeiten. Die Organisation der Arbeit ist damit notwendige Voraussetzung der Steigerung der Arbeitsproduktivität und wird zugleich im Verlauf der arbeitsteiligen Differenzierung immer notwendiger für die gesellschaftliche Synthese der unterschiedlichen Tätigkeiten. Die Organisation als Koordinationsinstanz arbeitsteiliger Produktion wird zu einer zusätzlichen *Produktivkraft*, die zwar auf den basalen Eigenschaften menschlicher Arbeit beruht, dennoch aber einen davon unabhängigen Charakter besitzt.

¹⁴⁹ Statt von Integrationstheorien und Konflikttheorien könnte man auch von *positivistischen* und *kritischen* Theorien sprechen. Da der Begriff Positivismus entgegen der ursprünglichen Bedeutung bei Comte (1844/1956) spätestens seit dem sogenannten Positivismusstreit in der deutschen Soziologie (Adorno u.a. 1969) als naiver Empirismus diskreditiert ist (genau davor warnt Comte in seiner Rede über den Geist des Positivismus: „Il importe donc de bien sentir que le véritable esprit positif n’est pas moins éloigné, au fond, de l’empirisme que du mysticisme; c’est entre ces deux aberrations, également funestes, qu’il doit toujours cheminer.“ [Comte 1844/1956: 32]), verwende ich das unbelastete Begriffspaar.

In der industriellen Gesellschaft war Organisierung immer auch mit der Bildung von Hierarchien verbunden. Für die Integrationstheoretiker ist dies eine notwendige Konsequenz der Tatsache, daß bei arbeitsteiliger Produktion nicht mit ausreichenden Eigenmotivation der Beschäftigten gerechnet werden kann. Da die Einsicht in die Notwendigkeit des individuellen Beitrags zur gesellschaftlichen Produktion wegen dessen zunehmender Komplexität nicht bei allen Gesellschaftsmitgliedern vorausgesetzt werden kann, muß auf gesellschaftlicher Ebene ein *Zwang zur Arbeit* installiert werden, um die Systemintegration zu gewährleisten. Die gesellschaftliche Synthese durch Organisierung der Arbeit vollzieht sich daher nicht immer im Einklang mit den unmittelbaren Interessenlagen der verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen, letztlich dient sie aber als Ganzes dem gesellschaftlichen Fortschritt im Sinne der Naturaneignung durch den Menschen.

Konflikttheorien der Organisation sehen in dieser Form der Naturaneignung vor allem ein Instrument gesellschaftlicher Machtausübung. Die Herrschaft von Menschen über Menschen wird durch die Organisierung der arbeitsteiligen Produktion zwar mit dem Schleier des gesamtgesellschaftlichen Nutzens versehen, dient aber letztlich dem Machterhalt der herrschenden Klasse. Die Grundlage dieser Form von *Herrschaft durch Organisation* ist, wie Max Weber betont, die Satzung „rationaler“ Regeln und die Durchsetzung der entsprechenden Disziplin bei der Ausführung dieser Regeln. Herrschaft durch Organisation heißt immer auch Herrschaft von Menschen über Menschen in dem Sinne, daß die für Organisationstätigkeiten von direkter produktiver Arbeit befreiten Personen deren Ausführung anleiten und kontrollieren:

„Die durch Vergesellschaftung hergestellten spezifischen Vorkehrungen der Herrschaft aber bestehen, allgemein gesprochen, darin: daß ein an Gehorsam gegenüber Befehlen von Führern gewöhnter, durch Beteiligung an der Herrschaft und deren Vorteilen an ihrem Bestehen persönlich mitinteressierter Kreis von Personen sich dauernd zur Verfügung hält und sich in die Ausübung derjenigen Befehls- und Zwangsgewalten teilt, welche der Erhaltung der Herrschaft dienen (‘Organisation‘). (...) Die Struktur einer Herrschaft empfängt nun ihren soziologischen Charakter zunächst durch die allgemeine Eigenart der Beziehung des oder der Herren zu dem Apparat und beider zu den Beherrschten und weiterhin der ihr spe-

zifischen Prinzipien der ‚Organisation‘, d.h. der Verteilung der Befehlsgewalten.“ (Weber 1921/1972: 548f.)

Konflikttheorien unterscheiden grundlegend zwischen zwei verschiedenen Formen des Zusammenhangs von Arbeit und Organisation: auf der einen Seite steht die *Arbeit in Organisationen* und auf der anderen Seite die *Organisation der Arbeit*. Die Arbeit in Organisationen wird beispielsweise in der Marxschen Theorie als eine Form von organisierter Ausbeutung der Arbeiter durch einen strukturellen Aneignungsmechanismus des Mehrprodukts beschrieben. Das Produkt der Arbeit erscheint wegen der Zentralität der Koordination der arbeitsteiligen Tätigkeiten für den Produktions- und Verwertungsprozeß als ein Produkt der Organisierung der Arbeit durch das Kapital. Da das Kapital für Marx ein soziales Verhältnis darstellt, wird diese Form der Herrschaft, wie jede andere Form der Herrschaft auch, letztlich von Menschen über Menschen ausgeübt¹⁵⁰.

Auch wenn die Steigerung der Produktivität in der industriellen Produktion dem Faktor Organisation geschuldet scheint, so handelt es sich doch um eine, zwar komplexe, aber dadurch nicht minder perfide Art der Aneignung des Mehrprodukts, sprich: Ausbeutung. Die höhere Produktivität organisierter Arbeit liegt für Marx nämlich nicht in der kapitalistischen Form der Organisation begründet, sondern gehört eigentlich dem Faktor Arbeit an. Das bedeutet in der Konsequenz, daß gesellschaftlicher Fortschritt in der Form einer *Selbstorganisation der Arbeit* dem kapitalistischen Entwicklungsmodell überlegen wäre.

Die Organisation der Arbeit durch spezielle Stäbe „unproduktiver“ Arbeiter dient nicht nur, wie es die Integrationstheorien behaupten, der notwendigen Koordination arbeitsteiliger Produktion, sondern in kapitalistischen Gesellschaften zugleich der Kontrolle der Mehrwertproduktion in den Händen der herrschenden Klasse. Die Bürokratien der privaten Unternehmen wie auch des Staats dienen dem Interesse der Kapitalherrschaft. Der Staat als Handlanger des Kapitals hat die Aufgabe,

¹⁵⁰ Auf dieser Denkfigur beruht die Kritik an der „Sachzwanglogik“ der kapitalistischen Entwicklung: da Kapital kein Ding, sondern ein soziales Verhältnis ist, kann es keinen Sachzwang ausüben, sondern muß als Herrschaft von Menschen über Menschen identifiziert werden.

die für arbeitsteilige Produktion unabdingbaren rechtlichen und faktischen Rahmenbedingungen zu schaffen und durchzusetzen. Daher sind die Interessen der *Arbeiter in Organisationen* und der *Organisierer der Arbeit* grundsätzlich konfliktuär, da letztere nicht nur auf Kosten der ersteren leben, sondern damit zugleich die Reproduktion des Kapitalverhältnisses manifestieren. Als Zweck der Organisationen bleibt letztlich nur die Organisation der gesellschaftlichen Arbeit im Sinne der Mehrwertproduktion. Da Mehrwert allein aus lebendiger Arbeit entsteht, bildet diese die Grundlage jeder Form von Organisation in kapitalistischen Gesellschaften. Auch in den Integrationstheorien bildet die menschliche Arbeit die Basis gesellschaftlichen Fortschritts. In dieser Diagnose stimmen beide Theorievarianten der industriellen Gesellschaft überein.

6.2.2 Organisation und Wissen

In der Wissensgesellschaft ist nicht mehr die Arbeit „sans phrase“, sondern das Wissen als individuelle Ressource die Basis der Mitgliedschaft in Erwerbsorganisationen. Ziel dieser Form der Organisation ist die Organisation des für sie relevanten Wissens durch eine Systematisierung und Synthetisierung individueller Ressourcen in einem die Organisation als Ganze umfassenden System des *Wissensmanagements*. Wie bei der Organisation der Arbeit handelt es sich bei der *Organisation des Wissens* um eine reziproke Beziehung, die idealerweise die Form eines komplementären Steigerungsverhältnisses annimmt, in dem die Systematisierung des Wissens in Organisationen zu einem für beide Seiten vorteilhaften Positivsummenspiel wird. So wie Arbeitsteilung und Organisation der Arbeit sich gegenseitig bedingen, so hängt auch die Organisation des Wissens eng mit der Tatsache einer fortschreitenden gesellschaftlichen *Wissensteilung* zusammen: individuelle Ressourcen sind ohne organisatorische Einbindung kaum in soziales Handeln umsetzbar, Organisationen können ohne Rückgriff auf Individuen nicht als soziale Akteure in Erscheinung treten.

Der Paradigmenwechsel von der Arbeitsgesellschaft zur Wissensgesellschaft ist mit einem Wandel des Organisationsbegriffs verbunden, der die realen Verände-

rungen im Verhältnis von Organisation und Gesellschaft widerspiegeln soll. Während in der industriellen Gesellschaft die Organisation mit den Begriffen Zentralisierung, Herrschaft und Kontrolle assoziiert wurde, verlagert sich der Schwerpunkt jetzt auf die entgegengesetzten Tendenzen der Dezentralisierung, Enthierarchisierung und individuellen Verantwortlichkeit. Empirisch kommt es dabei nicht zu einer vollständigen Substitution der alten durch die neuen Strukturen, sondern zu einem Nebeneinander von zentralistischen und dezentralistischen Organisationsstrukturen, wobei das tatsächliche Ausmaß des Wandels in der Literatur umstritten ist¹⁵¹. Wesentlich für die postindustrielle Organisation ist ihr *netzwerkartiger* Charakter. Auf der Basis moderner Informations- und Kommunikationstechnologien, so Manuel Castells, entsteht eine neue organisatorische Logik, die den informationellen Kapitalismus als Netzwerkgesellschaft erscheinen läßt:

„My thesis is that the rise of the informational economy is characterized by the development of a new organizational logic which is related to the current process of technological change, but not dependent upon it. It is the convergence and interaction between a new technological paradigm and a new organizational logic that constitutes the historical foundation of the informational economy. (...) The corporation itself has changed its organizational model, to adapt to the conditions of unpredictability ushered in by rapid economic and technical change. The main shift can be characterized as the shift from the vertical bureaucracies to the horizontal corporation.” (Castells 1996: 150, 164)

Idealtypus der Organisation in der Wissensgesellschaft ist die *virtuelle Organisation* (vgl. Davidow/Malone 1993, Schröder 1996), die für einen definierten Zweck gegründet und mit dessen Erreichen wieder aufgelöst wird. Virtuell ist eine solche Organisation, weil sie weder auf Dauer angelegt noch an einem bestimmten Ort fixiert ist. Die Mitglieder der virtuellen Organisation kommen aus unterschiedlichen Zusammenhängen, dies können etablierte Organisationen alten Typs, aber auch moderne Arbeitskraftunternehmer sein, die ihrer Leistungen selbständig auf

¹⁵¹ So charakterisiert Wolf (1997) das dezentrale Unternehmen in Anlehnung an Castoriadis als weitgehend „imaginäre Institution“, die mehr in den Konzepten der Managementtheoretiker existiert als in der Wirklichkeit kapitalistischer Rationalisierung.

dem Markt für zeitlich befristete Projekte anbieten. Virtuelle Organisationen sind daher wesentlich stärker als klassische Organisationen auf die Motivation ihrer Mitglieder und deren Bereitschaft, ihre individuellen Ressourcen im Sinne des Organisationszwecks produktiv nutzbar zu machen, angewiesen, auch weil die etablierten Sanktionsmechanismen von Herrschaft und Kontrolle hier nur sehr eingeschränkt zur Verfügung stehen. Die virtuelle Organisation löst die realen Organisationen allerdings nicht ab, sondern ergänzt sie um eine zusätzliche Form der kapitalistischen Organisation von Arbeit. Diese neue Form der Organisation bleibt nicht ohne Rückwirkungen auf die Organisationen klassischen Zuschnitts: auch im Bereich der „old economy“ werden Teilbereiche ausgegliedert, virtuelle Projektteams insbesondere in Zusammenarbeit mit anderen Großunternehmen bzw. mit Zulieferern gegründet, sowie geeignete Unternehmensteile umstrukturiert (vgl. Schmiede 2000). Prototyp dieser Restrukturierungsbemühungen ist, wie Castells treffend formuliert, das „Netzwerkunternehmen“, das auf der Basis seiner etablierten Struktur in unterschiedliche Netzwerke zur Produktentwicklung, Produktion und Vertrieb eingebunden ist. Gerade der virtuelle Charakter der Projekte trägt aber zur Zentralität des klassischen Unternehmenstyps bei, denn nach Beendigung der definierten Aufgaben lösen sich die virtuellen Netzwerke wieder auf und die Beteiligten werden in die etablierten Unternehmensstrukturen re-integriert.

Für die Organisationstheorie haben die virtuellen Organisationen die Konsequenz, daß die Eigendynamik der Organisationen weniger zentral wird. Nicht mehr der Selbsterhalt der Organisation, die ja per definitionem ihre eigene Auflösung beinhaltet, steht im Mittelpunkt organisationalen Handelns. Damit kann sich die Organisation stärker auf ihre eigentliche Aufgabe der Aktivierung, Systematisierung und Synthetisierung individueller Wissensressourcen konzentrieren.

Wenn das Ende der Organisation von Anfang an feststeht, verlagert sich das Interesse der Akteure vom Status in der Hierarchie zum erfolgreichen Abschluß des Projekts, für das die virtuelle Organisation gegründet wurde, da dessen Erfolg der wesentliche Faktor für die Arbeitsmarktlage der Arbeitskraftunternehmer und damit für die Teilnahme an weiteren Projekten ist. Diese neue Form von Organi-

sation ist zwar bislang empirisch noch eine Ausnahmeerscheinung¹⁵², als Idealtypus der Organisation in der Wissensgesellschaft ist sie aber von hoher theoretischer Bedeutung.

Die losen, horizontalen Strukturen der Netzwerke haben durch ihren virtuellen Charakter einen erheblichen Vorteil gegenüber klassischen Organisationen: da der Selbsterhalt der Organisation nicht mehr wichtig ist, können sie den für die Zwecke der Organisation kontraproduktiven Umschlag von Rationalität in Irrationalität weitgehend vermeiden. Die klassischen Organisationen der industriellen Gesellschaft, die wesentlich anfälliger für diese Art von Funktionsstörungen sind, geraten damit unter wachsenden Veränderungsdruck hinsichtlich ihrer hierarchischen Strukturen und organisieren sich zunehmend ebenfalls, zumindest teilweise, in der Form von Netzwerken:

„Since most multinational firms participate in a variety of networks depending on products, processes, and countries, the new economy cannot be characterized as being centered any longer on multinational corporations, even if they continue to exercise jointly oligopolistic control over most markets. This is because corporations have transformed themselves into a web of multiple networks embedded in a multiplicity of institutional environments. Power still exists, but it is randomly exercised. Markets still trade, but purely economic calculations are hampered by their dependency on unsolvable equations overdetermined by too many variables. The

¹⁵² In der „new economy“ der Informations- und Kommunikationsbranche ist diese Form der Organisation dagegen bereits relativ weit verbreitet, wie z.B. Buss und Wittke (1996) für die US-Halbleiterindustrie berichten. In Deutschland wird diese Entwicklung gemäß dem arbeitgesellschaftlichen Paradigma in der Regel unter den negativen Begriffen „Scheinselbstständigkeit“ bzw. „Ende des Normalarbeitsverhältnisses“ diskutiert (vgl. Trautwein-Kalms 1997). Dagegen weist Dostal zurecht darauf hin, daß diese Tendenz für Arbeitnehmer nicht nur Nachteile, sondern auch Vorteile mit sich bringt: „Virtuelle Organisationen werden zukünftig eine große Rolle in der Wirtschaft spielen, weil sie die gewünschten Synergieeffekte ohne die Nachteile großer unbeweglicher Organisationen ermöglichen. Für die Beschäftigten bedeutet dies einerseits, daß sie sich in diesen offenen Organisationen besser entfalten können, andererseits kann aber die Beschäftigungssicherheit zurückgehen, möglicherweise sind auch die Identifikationsmöglichkeiten mit dem Unternehmen geringer.“ (Dostal 1995:534). Auch hier zeigt sich also die für die Wissensgesellschaft typische Dialektik von Chancen und Risiken, von Individualisierung und Atomisierung, deren sozialstrukturelle Folgen oben beschrieben worden sind.

market's hand that institutional economists tried to make visible has returned to invisibility. But this time its structural logic is not only governed by supply and demand but also influenced by hidden strategies and untold discoveries played out in the global information networks." (Castells 1996: 194f.)

Angesichts dieser Entwicklung muß die gesellschaftstheoretisch ambitionierte Organisationstheorie umdenken. Die alten Kategorien von Herrschaft und Kontrolle, die die Grundlage der These einer Subsumtion der Individuen unter die Organisation gebildet haben, können den laufenden Veränderungsprozeß nicht mehr adäquat abbilden. Wie Luhmann betont, ist nicht mehr die Ausbeutung in Organisationen, sondern der Zugang zu Organisationen das zentrale gesellschaftliche Problem. Indem individuelle Ressourcen zur Basis der *Inklusion* in Organisationen werden, wird das Fehlen marktgängiger Ressourcen zum Kriterium der *Exklusion*. Abstrakte Arbeitsfähigkeit stellt keine ausreichende Basis der Mitgliedschaft in Organisationen mehr dar, wie dies in der industriellen Gesellschaft der Regelfall gewesen ist. Statt dessen werden spezifische, für den jeweiligen Zweck virtueller Organisationen benötigte individuelle Ressourcen nachgefragt, was zu dem aktuellen Dilemma hoher struktureller Arbeitslosigkeit bei gleichzeitig hoher Nachfrage nach bestimmten Kategorien von Arbeitskräften führt.

Für die beiden sozialstrukturellen Pole der Wissensgesellschaft, also die Anbieter von abstrakter Arbeitskraft und die Anbieter von spezifischen Wissensressourcen liegt das wesentliche Problem nicht mehr in der Herrschaft von Organisationen über ihre Person, wenn die einen vergeblich um Mitgliedschaft werben, während die anderen aufgrund ihrer Marktlage die für die Industriegesellschaft charakteristische Machtasymmetrie von Kapital und Arbeit neutralisieren oder gar auf den Kopf stellen können. Wie der Diskussion um soziale Ungleichheit als zweitem Pfeiler industriegesellschaftlichen Denkens bricht auch der Frage nach dem Ursprung von Herrschaft in Wissensgesellschaften das Fundament weg, da es an einem gesellschaftlich identifizierbaren *Adressaten* mangelt. Der die gesellschaftstheoretische Debatte über die Rolle der Organisationen in der modernen Gesellschaft dominierende Widerspruch von Konflikt- und Integrationstheorien löst sich damit weitgehend auf. Auch in der Frage des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft erscheint es daher notwendig, Wissen und Arbeit nicht als

zwei voneinander getrennte Kategorien zu konzipieren, sondern die Bedeutung der *Wissensarbeit* für postindustrielle Gesellschaften in den Mittelpunkt zu rücken.

6.2.3 Organisation und Wissensarbeit

Bedeutet die Betonung des Wissens als *individuelle* Ressource, daß die Organisationen in der Wissensgesellschaft ihren zentralen Stellenwert verlieren? Geht mit der Individualisierung zugleich eine Ent-Organisierung der Sozialstruktur einher? Folgt aus dem Paradigmenwechsel von der Arbeitsgesellschaft zur Wissensgesellschaft eine Erosion des Organisationsbegriffs als gesellschaftstheoretische Kategorie? Vor dem Hintergrund des Wandels der Industriegesellschaft zur Wissensgesellschaft rücken diese Fragen in den Mittelpunkt des soziologischen Interesses. Ich möchte daher im folgenden versuchen, auf der Grundlage von vier neueren Konzepten, die das besondere Verhältnis von Wissen und Arbeit in postindustriellen Gesellschaften zum Thema haben, zumindest vorläufige Antworten auf diese Fragen zu geben. Dabei handelt es sich um Helmut Willkes Konzept der „organisierten Wissensarbeit“, Hubert Knoblauchs Kategorie der „Kommunikationsarbeit“, Manuel Castells‘ These der „Individualisierung der Arbeit“ in der Netzwerkgesellschaft sowie Rudi Schmiedes Analyse des Verhältnisses von Informationsierung und Subjektivität.

Im Rahmen von Helmut Willkes systemtheoretischer Analyse der Wissensgesellschaft (Willke 1993, 1995, 1997, 1998) spielt der Begriff der *Wissensarbeit* eine zentrale Rolle. Um dem Argument zu entgehen, jede Form von menschlicher Tätigkeit sei in irgendeiner Art und Weise wissensbasiert, grenzt Willke seinen Begriff der Wissensarbeit zunächst von den auf Erfahrungswissen bzw. Expertise beruhenden Tätigkeiten ab:

„Der Begriff *Wissensarbeit* meint etwas anderes. Er kennzeichnet Tätigkeiten (Kommunikationen, Transaktionen, Interaktionen), die dadurch gekennzeichnet sind, daß das erforderliche Wissen nicht einmal im Leben durch Erfahrung, Initiation, Lehre, Fachausbil-

derung oder Professionalisierung erworben und dann angewendet wird. Vielmehr erfordert Wissensarbeit im hier gemeinten Sinn, daß das relevante Wissen (1) kontinuierlich revidiert, (2) permanent als verbesserungsfähig angesehen, (3) prinzipiell nicht als Wahrheit, sondern als Ressource betrachtet wird und (4) untrennbar mit Nichtwissen gekoppelt ist, so daß mit Wissensarbeit spezifische Risiken verbunden sind.“ (Willke 1998: 161)

Da Wissen die zentrale Ressource der postindustriellen Gesellschaft ist, prinzipiell aber an Individuen als Träger des Wissens gebunden ist, ist die *Organisierung des Wissens* und seiner Träger die Voraussetzung einer produktiven Nutzung. In einer Gesellschaft, die sich vor allem durch ihre hohe Komplexität auszeichnet, übersteigt diese Aufgabe die Kapazitäten einzelner Individuen. Daher bedarf es einer Instanz, die die verteilt vorhandenen Ressourcen koordiniert und so produktiv nutzbar macht. Wissen ist, so Willke, kein Produktionsfaktor an sich, sondern wird dies erst im Zuge seiner Koordination durch entsprechend dafür ausgebildete Organisationen, die die verteilten Wissensbestände systematisieren und synthetisieren können. Erst dieser Prozeß der Organisierung individueller Ressourcen gibt dem Begriff der Wissensgesellschaft seinen soziologischen Gehalt:

„Organisierte Wissensarbeit nutzt den Prozeß des Organisierens, um Wissen zu einer Produktivkraft zu entfalten, die gegenwärtig dabei ist, die herkömmlichen Produktivkräfte (Land, Arbeit, Kapital) in ihrer Bedeutung zu überflügeln. Wissensarbeit wird zu einem soziologischen Thema, weil sie ein Kernelement der Morphogenese der Industriegesellschaft zur Wissensgesellschaft kennzeichnet, und sie wird im besonderen zu einem organisationssoziologischen Thema, weil sie im Kontext der Wissensgesellschaft von einer personenbezogenen Tätigkeit zu einer Aktivität wird, die auf einem elaborierten Zusammenspiel personaler und organisationaler Elemente der Wissensbasierung beruht.“ (Willke 1998: 161)

Dabei ist allerdings zu beachten, daß es sich beim Konzept der Wissensgesellschaft bisher weitgehend um ein Zukunftsszenario handelt. Noch, so Willke, stellt die Wissensarbeit auch in den entwickelten kapitalistischen Ländern die Minderheit der Tätigkeitsformen dar, sie ist aber diejenige Kategorie, die empirisch die höchsten Wachstumsraten aufzuweisen hat. Zentral für die gesellschaftstheoretische Dimension der Wissensgesellschaft ist auch für Willke die Unterscheidung

von *Wissen* und *Information*: während Informationen systemspezifisch relevante Unterschiede bezeichnen, zeichnet sich Wissen durch die Einbindung solcher Unterschiede in bestimmte Erfahrungskontexte aus. Der Begriff der Informationsgesellschaft ist daher zu kurz gedacht, da er nur auf eine Seite der Entwicklung hinweist. Informationen sind ohne das Wissen um ihre Nutzung bedeutungslos, sie sind reine Form, die ohne Verbindung mit spezifischen Inhalten irrelevant bleibt¹⁵³.

Wissensarbeit ist diejenige Form von Tätigkeit, die Information in soziales Handeln umsetzt. Im Zuge der Informatisierung der gesellschaftlichen Arbeit wird sie zunächst qualitativ, später wahrscheinlich auch quantitativ zur zentralen Tätigkeitsform in entwickelten Gesellschaften. Die spezifische Dialektik von Individuum und Organisation in der Wissensgesellschaft besteht darin, daß die Wissensbasis der Organisationen zwar weitgehend unabhängig von bestimmten Personen aufrecht erhalten werden kann, zur Aktivierung dieses Wissens jedoch immer Personen benötigt werden. Der Arbeitsprozeß besteht in der Wissensgesellschaft somit aus einem Zusammenspiel von organisationalem Wissen und dessen Aktivierung durch Personen. Charakteristisch dafür ist die besondere Form der *Organisation des Wissens als Arbeit*:

„Die grundlegenden Probleme von Wissensarbeit kreisen um die Frage, wie das Zusammenspiel von personalem und organisationalem Wissen verstanden und organisiert werden kann. Um die neue Qualität heutiger Wissensarbeit verstehen zu können, sollte man sehen, daß es dazu nicht ausreicht, daß *entweder* die Person *oder* die Organisation, in welcher eine Person agiert, wissensbasiert operiert. (...) Die heute mögliche Form von Wissensarbeit ergibt sich erst, wenn beide Seiten, Personen und Organisationen, in komplementärer Weise generieren, nutzen und wechselseitig ihr Wissenspotential sich zur Verfügung stellen.“ (Willke 1998: 167)

¹⁵³ Luhmann charakterisiert diese kontextfremden Informationen, die für den Empfänger keinen Sinn ergeben, sehr anschaulich als *Rauschen*. Dies zeigt, daß die Quantität von Informationen kein Maßstab für ihre Qualität ist. Eine Informationsgesellschaft ist keineswegs per se eine informierte Gesellschaft, weil genau dazu das entsprechende Kontextwissen relevant ist.

Auch Hubert Knoblauch (1996) geht von der Diagnose aus, daß der herkömmliche Arbeitsbegriff zu stark auf die Form der industriellen Arbeit bezogen ist. Angesichts der zunehmenden Informatisierung der gesellschaftlichen Arbeit plädiert er für einen neuen Arbeitsbegriff, der die zentrale Rolle der modernen Informations- und Kommunikationstechnologien stärker berücksichtigt. Statt von Informationsarbeit oder Wissensarbeit spricht Knoblauch allerdings von *Kommunikationsarbeit*, weil er in dem zunehmenden Anteil von Kommunikationen an den verschiedensten gesellschaftlichen Arbeitstätigkeiten das wesentlich neue Element dieser Arbeitsform sieht. Interaktionen zwischen den Arbeitenden sind nicht mehr nur als außerhalb der eigentlichen Arbeitstätigkeit stehende „informelle Beziehungen“, die zwar durchaus einen eigenen Beitrag zur Arbeitsproduktivität leisten, nicht aber dem Arbeitsprozeß selbst angehören, zu definieren, sondern sind elementarer Bestandteil moderner Arbeitsprozesse. Die Tatsache, daß die Kontakte zwischen den Arbeitenden zunehmend medial vermittelt sind, ändert seiner Auffassung nach wenig an der Qualität der Kommunikation. Auch informationstechnisch vermittelte Kommunikation ist letztlich eine Art von Interaktion, die auf der Erfahrung von face-to-face Kommunikation basiert:

„Während die gängigen Auffassungen der Informationsgesellschaft davon ausgehen, daß die Einführung von Informationstechnologien zu Formen der isoliert betriebenen ‚Informationsarbeit‘ führt, soll hier gezeigt werden, daß diese Technologien im Kontext veränderter Arbeitsorganisationen zu betrachten sind und eine verstärkte Interaktion zwischen den Beteiligten zur Folge haben, die sich in kommunikativen Handlungen äußert. Dies bedeutet, daß sich gerade in hochtechnologischen Organisationen Interaktion, Kommunikation und Arbeit nicht ausschließen, sondern zu dem verknüpfen, was hier als Kommunikationsarbeit bezeichnet wird.“ (Knoblauch 1996: 344)

Die Informatisierung der Arbeit führt in dieser Perspektive nicht automatisch zu dem, was in der Marxschen Tradition als Abstraktifizierung der Arbeit bezeichnet worden ist (vgl. Schmiede 1996a). Hochtechnisierte Organisationen verhindern nicht nur Kommunikationen und Interaktionen, sondern ermöglichen darüber hinaus neue Formen aufgrund der medialen Vermittlung unterschiedlicher Arbeitsprozesse. Zurecht weist Knoblauch darauf hin, daß mit der Kategorie der Kom-

munikationsarbeit die unbefriedigende Situation eines bloß negativ abgegrenzten Dienstleistungssektors zumindest zum Teil überwunden werden kann, indem bestimmte Tätigkeiten positiv aufgrund ihrer spezifischen Arbeitsinhalte definiert werden. Der moderne Arbeitsprozeß, so das Fazit seiner auf einer Rezeption der britischen „workplace studies“ basierenden Überlegungen, besteht in weiten Bereichen menschlicher Arbeitstätigkeiten mehr und mehr aus Kommunikation. Dazu bedarf es veränderter Qualifikationen der Beschäftigten: zu den Wissensressourcen im engeren Sinne kommt vor allem die Fähigkeit zur Interaktion mit anderen arbeitsteilig tätigen Personen dazu, eine Eigenschaft von Arbeitskraft, die heute unter dem Begriff der „Schlüsselqualifikationen“ eher unzureichend thematisiert wird:

„Das Konzept der Kommunikationsarbeit wirft nicht nur ein Licht auf die veränderten Qualifikationen und Abläufe der Arbeit in hochgradig technologischen Organisationen; es umreißt auch einen wachsenden Bereich der unzureichend zur ‚Dienstleistung‘ gezählten Berufe, in denen die Arbeit großteils oder über weite Strecken in mündlichen Gesprächen, am Telefon, in Sitzungen, Besprechungen und anderen kommunikativen Veranstaltungen verrichtet wird. Damit sind auch solche Arbeitstätigkeiten gemeint, die mittels Telefongesprächen, schriftlicher oder mündlicher Kommunikation durchgeführt werden und einen großen Teil der Arbeitszeit vieler Berufe ausmachen, etwa in Gestalt von Werbung, Verkaufsgesprächen, Beratungs-, Bewerbungs-, Bewertungsgesprächen und anderen Formen von ‚Verhandlungen‘ bzw. ‚negotiations‘.“ (Knoblauch 1996: 360)

Für Manuel Castells (1996) folgt aus der zunehmenden Bedeutung der individuellen Ressourcen für die gesellschaftliche Arbeit im Gegensatz zu Willke, der den Aspekt der systemischen Integration betont, und Knoblauch, der auf die verstärkte Interaktion zwischen den Arbeitenden verweist, eine neuartige *Individualisierung der Arbeit* in entwickelten kapitalistischen Gesellschaften. Auf der Basis der Informationstechnologien, so die zentrale These von Castells, erfolgt eine weitgehende Disaggregation von Arbeit als Produktionsfaktor im Sinne der Auflösung traditioneller Arbeitsbeziehungen durch die Virtualisierung der modernen Organisationen. Bis in den Arbeitsprozeß hinein verändert die Informatisierung mit ihrer

Betonung des Netzwerkcharakters produktiver Arbeit das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft auf der Basis organisationalen Wandels:

„The restructuring of firms and organizations, allowed by information technology and stimulated by global competition, is ushering in a fundamental transformation of work: *the individualization of labor in the labor process*. We are witnessing the reversal of the historical trend of salarization of work and socialization of production that was the dominant feature of the industrial era. The new social and economic organization based on information technologies aims at decentralizing management, individualizing work, and customizing markets, thereby segmenting work and fragmenting societies. New information technologies allow at the same time for the decentralization of work tasks and for their coordination in an interactive network of communication in real time, be it between continents or between floors in the same building. The emergence of lean production methods goes hand in hand with widespread business practices of subcontracting, outsourcing, offshoring, consulting, downsizing, and customizing.” (Castells 1996: 265)

Die Individualisierung der Arbeit bedeutet zugleich ihre *Fragmentierung*: nach der Auflösung der ganzheitlichen Arbeitszusammenhänge beim Übergang von der vorindustriellen Gesellschaft zur industriellen Gesellschaft wird jetzt beim Wandel von der Industriegesellschaft zur Netzwerkgesellschaft auch noch die Ganzheitlichkeit der Produktion aufgelöst, die nun in Raum und Zeit aufgesplittert organisiert werden kann. Diese Tendenz wird ermöglicht durch den Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien, die die materielle Basis der Individualisierung der Arbeit bilden. Die Organisation des Wissens in der Form von Arbeit ist daher für Castells wesentlich eine Frage der technischen Vermittlung unterschiedlicher Arbeitstätigkeiten. Durch ihre Informatisierung erhält Arbeit aber zugleich auch eine neuartige Qualität: Wissensarbeit bezieht sich nicht mehr auf die stoffliche Qualität der Materialien, sondern auf die Repräsentation der Produktion in der Form von abstrakten Symbolen. Der Verlust an stofflicher Qualität ist mit einem Gewinn an einer Eigenschaft verbunden, die ich als *intellektuelle* Qualität bezeichnen möchte. Wissensarbeit ist zwar materiell abstrakt, intellektuell aber sehr konkret, da sie die individuellen Ressourcen der arbeitenden Personen aktiviert.

In der dialektischen Beziehung von zunehmender Abstraktion der Arbeit und der Notwendigkeit ihrer Vermittlung durch die intellektuellen Ressourcen der Subjekte sieht auch Rudi Schmiede (1999) ein zentrales Merkmal der Entwicklung, die er als die Informatisierung der gesellschaftlichen Arbeit beschreibt. Die Dynamik des Verhältnisses von Informatisierung und Subjektivität zeichnet sich, so Schmiede, durch ihre immanente Widersprüchlichkeit aus. In diesem Spannungsfeld erhält das Wissen der Beschäftigten seine besondere Bedeutung:

„Eine entscheidende Rolle kommt in diesem Prozeß dem Wissen zu, denn es ist auf der einen Seite Gegenstand machtvoller Objektivierungsprozesse, existiert aber zugleich immer nur als aktiver Aneignungs- und Repräsentationsprozeß in den Individuen. Wissen ist zumal heute weder ohne die organisatorischen Dimensionen und die Techniken der Informatisierung noch ohne die Subjektivität, das heißt die Rezeptivität, die Reflexivität und damit die Interpretationstätigkeit seiner Träger denkbar. (...) Wissensarbeit bezieht sich in einem solchen Interpretationszusammenhang vor allem auf den Umgang mit Techniken, mit Organisationen und deren Beherrschung, das dafür erforderliche Wissen. Wissen schließt subjektive intellektuelle Leistungen ein und ist deswegen mehr als Information. (Schmiede 1999: 134f.)

Die Erkenntnis, daß Wissen nicht mit Information gleichgesetzt werden kann, hat, wie im Verlauf dieser Arbeit deutlich geworden ist, wesentliche Konsequenzen für die Stellung der Wissensarbeiter in den Organisationen und damit im System der gesellschaftlichen Arbeit insgesamt. Unternehmen können die für sie relevanten Informationen nur dann adäquat verarbeiten, wenn sie auf die Vermittlungsleistungen denkender Subjekte zurückgreifen können, da die notwendigen Bearbeitungs- und Strukturierungsprozesse, so Schmiede (1999: 136), „im Kern intellektuellen Charakter haben“. Wissen beschränkt sich somit nicht nur auf wissenschaftliches Wissen, sondern schließt andere Formen des Wissens wie Organisationswissen und Marktkenntnisse ein, die in der Regel unter den Begriff „tacit knowledge“ gefaßt werden.

Die organisationalen Veränderungen, durch die das Wissen seine Bedeutung gewinnt, haben eine ganze Reihe von Konsequenzen, die einen weiteren Bedeutungszuwachs der Ökonomie in der Gesellschaft zur Folge haben. Insgesamt

kommt es, so Schmiede, im Verlauf der Informatisierung zu einer „neuen Unmittelbarkeit von Ökonomie“ im Sinne der direkteren Verkoppelung von ökonomischer Entwicklung und individuellen Lebensverhältnissen¹⁵⁴. Die Marktabhängigkeit der eigenen Person wird deutlicher, da Erfolg und Mißerfolg auf dem Markt immer mehr der Verantwortung des Einzelnen zugerechnet werden. Im Bereich der gesellschaftlichen Arbeit zeigt sich diese Unmittelbarkeit vor allem an der Erosion des Normalarbeitsverhältnisses durch die zunehmende Flexibilisierung der Beschäftigungsstrukturen. Auf der Ebene des Arbeitsprozesses kommt es zu einer neuartigen Dialektik von Abstraktifizierung und Subjektivierung der Arbeit:

„Die *Inhalte der Arbeit* verändern sich beschleunigt; sie werden abstrakter, sind stärker intellektuell und technisch vermittelt. (...) Das Denken und Handeln in abstrakten Kategorien von Information, Organisation und System stellt neuartige abstraktere Anforderungen an Qualifikation und Tätigkeit zahlreicher Beschäftigter. (...) Die Mobilisierung von und der *Umgang mit Wissen* gewinnt, je weiter Arbeit sich von den unmittelbaren stofflichen Bezügen der Verfahrens- und Produkttechnik entfernt, einen zunehmend zentralen Stellenwert für die Arbeitsinhalte.“ (Schmiede 1999: 141f.)

Die Prozesse der Informatisierung und Subjektivierung bilden das Spannungsfeld grundsätzlicher Widersprüchlichkeit, in dem sich die Individuen in dieser neuesten Phase kapitalistischer Entwicklung wiederfinden. In der zunehmenden Angewiesenheit kapitalistischer Produktion auf die Motivation der in ihr tätigen Subjekte liegen dabei, so Schmiede, neben den Risiken des verstärkten Bezugs auf Marktprozesse auch Chancen für eine stärker auf das Individuum bezogene Gestaltung von Arbeits- und Lebensbedingungen.

Als Fazit läßt sich festhalten, daß den neueren Konzepten von Arbeit und Organisation in der Wissensgesellschaft eines gemeinsam ist: sie interpretieren den Wandel des Verhältnisses von Individuum und Organisation als eine Form von Steigerungsverhältnis, das von den etablierten soziologischen Organisations-

¹⁵⁴ Richard Sennett (1998) bezeichnet die Folgen dieser Entwicklung als „corrosion of character“, da der moderne Kapitalismus einen „flexiblen Menschen“ erfordert, der sich immer neu auf die wandelnden Anforderungen des Marktes einstellen kann und will.

theorien mit ihrem Schwerpunkt auf der Analyse von Herrschaftsbeziehungen nicht mehr adäquat thematisiert werden kann. Das Verhältnis von Individuum und Organisation ist einem derart umfassenden Wandel unterworfen, daß eine Revision der Grundlagen soziologischer Organisationstheorie unabdingbar ist.

6.3 Individuum und Organisation in der Wissensgesellschaft

Es hat sich im Verlauf dieses Kapitels gezeigt, daß die klassischen soziologischen Organisationstheorien wenig zu einer Gesellschaftstheorie der Wissensgesellschaft beitragen können. Andererseits ist deutlich geworden, daß die Kategorien Arbeit und Organisation nach wie vor im Zentrum der soziologischen Theorie stehen müssen, da auch in der Wissensgesellschaft die gesellschaftliche Synthese weitgehend über den Mechanismus der *Organisierung von Arbeit* vermittelt wird. Es gilt daher anhand der im Verlauf dieser Untersuchung erarbeiteten Dimensionen sozialen Wandels der Soziologie neue gesellschaftstheoretische Anregungen zu geben, die dem Wandel von der Industriegesellschaft zur Wissensgesellschaft gerecht werden. In der Wissensgesellschaft, so meine zentrale These, stellen sich in Bezug auf das Verhältnis von Individuum und Organisation, und damit letztlich auch für das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft, nicht mehr nur die klassischen Fragen von Herrschaft und Integration, sondern es entwickelt sich vielmehr eine *Dialektik von Organisierung und Individualisierung*, die im folgenden in den wichtigsten Dimensionen beschrieben werden soll:

1. Systeme hoher Komplexität bedürfen der *Organisierung* als Voraussetzung für den Prozeß der Individualisierung. In funktional differenzierten Gesellschaften mit einem hohen Grad an Arbeitsteilung kann eine gesellschaftliche Synthese nur auf der Basis von Organisationen zustande kommen. Ein funktionierender gesellschaftlicher Rahmen ist in modernen Gesellschaften aber notwendige Voraussetzung für die Ausbildung von *Individualität*, die Katego-

rie des Individuums kann in differenzierten Gesellschaften nur auf dieser Grundlage überhaupt sinnvoll konzipiert werden. Die Gesellschaft als das umfassende soziale System ist ihrerseits abhängig sowohl von der Organisierung der Individuen als auch von der Individualisierung der Organisationen im Sinne der funktionalen Eigenständigkeit und unmittelbaren Handlungsfähigkeit gegenüber anderen sozialen Akteuren. Der hohe Grad arbeitsteiliger Differenzierung in modernen Gesellschaften macht eine individuelle Lebensweise jenseits von organisationaler Zugehörigkeit zunehmend unmöglich. Dies ist jedoch nicht unbedingt mit dem Verlust von Individualität als soziologischer Kategorie gleichzusetzen, sondern bedeutet zunächst einmal nur das Ende der Möglichkeit einer historisch spezifischen Form individueller Entfaltung durch eine autonome Lebensführung.

2. Organisationen sind in der Wissensgesellschaft verstärkt auf die *Motivation* ihrer Mitglieder angewiesen. Wegen der grundsätzlichen Unbestimmtheit des Wissensbegriffs und der Tatsache, daß die Individuen letztlich die Träger der für die Organisationen basalen Wissens Elemente sind, kann diese Motivation nicht umstandslos über Mechanismen der Ausübung von Herrschaft hergestellt werden. Die Organisation muß das Eigeninteresse ihrer Mitglieder dauerhaft sicherstellen, damit diese ihr vorhandenes Wissen aktiv zur Verfügung stellen, sich ständig neues Wissen aneignen, dies mit dem vorhandenen Wissen verknüpfen und schließlich der Organisation in der Form von organisationalem Wissen überlassen, so daß diese zwar weiterhin zur Aktivierung des Wissens von Individuen abhängig ist, nicht aber von bestimmten Personen. Letztlich ist die Organisation damit auf die individuellen Ressourcen ihrer Mitglieder ebenso angewiesen, wie diese auf die organisationalen Ressourcen, die zur Umsetzung von Wissen in soziales Handeln unabdingbar sind.
3. Die Wissensbasierung von Organisationen verändert das *Verhältnis von Individuum und Gesellschaft*. Diese stehen nicht mehr in einer unmittelbaren dialektischen Beziehung zueinander, sondern werden durch die Kategorie der Erwerbsorganisation über den Markt vermittelt. Der gesellschaftliche Wandel hat somit nur noch mittelbare Auswirkungen auf die Stellung des Individuums, da dieses nicht mehr ohne das Kriterium der Mitgliedschaft in Organisa-

tionen gedacht werden kann. Erwerbsorganisationen bilden die zentralen sozialen Akteure in der Wissensgesellschaft, sie sind die Orte der Vergesellschaftung und damit die Basen des Handelns in komplexen Gesellschaften.

4. *Individualisierung* und *gesellschaftliche Abstraktion* sind keine gegensätzlichen Entwicklungen, sondern vielmehr eine Art Steigerungsverhältnis sozialen Handelns¹⁵⁵. Individualität ist in funktional differenzierten Gesellschaften nur um den Preis der fortschreitenden Abstraktion der gesellschaftlichen Verhältnisse zu erreichen. Die Definition von Individualität über die Kategorie der Person führt in komplexen Gesellschaften zwangsläufig zur Diagnose vom „Ende des Individuums“, und daß obwohl in der Wissensgesellschaft die individuellen Beiträge zum gesellschaftlichen Wandel wieder mehr in den Mittelpunkt rücken. Individualität muß hier in Form einer *synthetischen* Kategorie neu konzipiert werden, da sie erst im Verlauf des Prozesses der Organisierung subjektiver Ressourcen hergestellt wird.

Aus diesen Überlegungen ergibt sich die paradoxe Diagnose, daß die Stellung des Individuums in der Wissensgesellschaft zugleich peripherer *und* zentraler geworden ist. Peripher wird das Individuum, wie Schmiede (1996a) betont, vor allem im Zuge der Formalisierung der Gesellschaft durch den Prozeß der Informatisierung. Die fortschreitende Technisierung auf der Basis abstrakter Symbolverarbeitung drängt die klassischen Ausdrucksformen von Individualität an den Rand der gesellschaftlichen Entwicklung. Die Formalisierung sozialen Handelns führt zu einer Verdoppelung der Welt in eine unmittelbare und eine zweite Realität. Diese zweite Realität löst sich von ihrer realen gesellschaftlichen Wurzeln und wird

¹⁵⁵ Bereits Georg Simmel (1907/1989) hat dieses Charakteristikum der modernen Gesellschaft am Beispiel des wichtigsten Mediums der Synthese sozialen Handelns, des Geldes, beschrieben: erst die Abstraktion von den spezifischen Gebrauchswerten durch das Geld als allgemeinem Tauschwert ermöglicht eine weitgehend individuelle Zwecksetzung sozialen Handelns. Luhmann hält die Geldwirtschaft daher für „die geistvollste Hervorbringung der modernen Gesellschaft“ (Luhmann 1997: 758) und wehrt sich vehement gegen deren Diskreditierung als „materialistisch“. Tatsächlich ist eine funktionierende Geldwirtschaft die Grundlage funktionaler Differenzierung in komplexen Gesellschaften und als solche zentraler Bestandteil gesellschaftlicher Entwicklung.

vom Abbild der Wirklichkeit zum privilegierten Ort der Vergesellschaftung. Gemessen an der klassischen Kategorie des Individuums bedeutet dies dessen zunehmend periphere Stellung für den Verlauf der gesellschaftlichen Entwicklung. Auf der anderen Seite wird das Individuum als Ressourcenträger in der Wissensgesellschaft aufgewertet. Mehr denn je zuvor in der Geschichte kommt es auf dessen intellektuelle Qualitäten, Motivation, Lernbereitschaft, soziale und kommunikative Fähigkeiten an. Die Dialektik von Organisation und Individualisierung setzt eine Balance von Anpassung an gesellschaftliche Notwendigkeiten und Bewahren einer *inneren Unabhängigkeit* als zentralem Merkmal der Persönlichkeitsentwicklung in komplexen Gesellschaften voraus. In diesem Sinne stärkt die Wissensbasierung moderner Gesellschaften die Stellung des Individuums in seiner modifizierten Form als Träger gesellschaftlicher Ressourcen. So wie Organisation die Bedingung der Möglichkeit von Individualisierung darstellt, so bildet Individualität die notwendige Voraussetzung des Funktionierens von Organisationen. *Abstraktifizierung* und *Individualisierung* sind damit kein Widerspruch, sondern komplementäre Erscheinungen der Entwicklung von Wissensgesellschaften.

7. Resümee und Ausblick

Handelt es sich bei der Theorie der Wissensgesellschaft um eine neue Gesellschaftstheorie? Bedeutet der Paradigmenwechsel von der Industriegesellschaft zur Wissensgesellschaft zugleich das Ende der Arbeit als soziologische Schlüsselkategorie? Ist die Wissensgesellschaft in diesem Sinne nicht mehr Arbeitsgesellschaft? Ersetzt Wissen die Arbeit als zentrale Kategorie der Gesellschaftstheorie? Wie verhält sich der Begriff des Wissens zum Begriff der Information? Was sind die gesellschaftlichen Auswirkungen des Wandels zur Wissensgesellschaft? Wie verändert sich das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft? Welche Auswirkungen haben diese Veränderungen auf die soziologische Theorie? Welche Bedeutung hat die Sozialstrukturanalyse in der Wissensgesellschaft?

Im Verlauf unserer Untersuchung sind diese und ähnliche Fragen in unterschiedlichen Zusammenhängen gestellt und diskutiert worden. Die dabei erzielten Ergebnisse sollen nun anhand des Leitkriteriums resümiert werden, ob sie zusammengefaßt die Basis einer neuen Theorie der Gesellschaft bilden können. Eine Gesellschaftstheorie setzt sich, wie oben bereits definiert, wesentlich aus drei Elementen zusammen: einer Theorie sozialen Wandels, einer Sozialstrukturtheorie sowie einer Theorie des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft. Lassen sich auf allen drei Ebenen signifikante Veränderungen feststellen, so ist es berechtigt von einem gesellschaftstheoretischen *Paradigmenwechsel* zu sprechen. Ich werde da-

her im folgenden die zentralen Ergebnisse meiner Untersuchung im Hinblick auf diese Fragestellung resümieren, um den gesellschaftstheoretischen Gehalt der Theorien der Wissensgesellschaft zur Diskussion zu stellen.

7.1 Wissen und sozialer Wandel

Die Struktur gesellschaftlicher Arbeit verändert sich beim Übergang von der industriellen Gesellschaft zur Wissensgesellschaft in entscheidenden Punkten. Die Begriffe Wissensarbeit, Informationsarbeit und Kommunikationsarbeit stehen stellvertretend für die theoretische Analyse des Strukturwandels gesellschaftlicher Arbeit. Der soziale Wandel in entwickelten kapitalistischen Gesellschaften in den vergangenen Jahrzehnten ist eng mit den Prozessen der Bildungsexpansion und der Wohlstandsexpansion verbunden. Beide sind hauptsächlich der steigenden Arbeitsproduktivität zu verdanken, die seit der Industrialisierung die gesellschaftliche Entwicklung entscheidend geprägt hat. So wie die Bildungsexpansion wesentlich auf der wachsenden Möglichkeit der Befreiung eines immer größeren Teils der Bevölkerung von direkter produktiver Arbeit beruht, hat die Steigerung der Arbeitsproduktivität zusätzlich eine Form des Massenwohlstands geschaffen, der historisch ohne Beispiel ist (vgl. Abelshauser 1983, Mooser 1984, Lutz 1984).

Die Theorien der Wissensgesellschaft sehen in dieser Entwicklung die Erosion der Arbeitskategorie als gesellschaftstheoretischer Schlüsselkategorie: statt Arbeit steht nun das Wissen im Zentrum der gesellschaftlichen Dynamik. In dieser zentralen Diagnose zeigen sich die Theorien der Wissensgesellschaft als Erben der Debatte um den Wandel von der industriellen zur postindustriellen Gesellschaft. Der Wissensbegriff dient der inhaltlichen Präzisierung der zunächst negativen Abgrenzung zur Dominanz industrieller Arbeit¹⁵⁶.

¹⁵⁶ Nicht zufällig ist Daniel Bell zugleich der prominenteste Vertreter der postindustriellen Gesellschaft und der erste Theoretiker der Wissensgesellschaft.

Das explosionsartige Wachstum der *new economy* der Informations- und Kommunikationswirtschaft scheint die Prognosen der Theoretiker der postindustriellen Gesellschaft eindrucksvoll zu bestätigen. Tatsächlich rückt das Phänomen industrieller Arbeit, das die Gesellschaftstheorie seit Marx entscheidend geprägt hat, immer mehr in den Hintergrund. Neue Formen sozialen Handelns rücken stattdessen in das Zentrum der gesellschaftlichen Dynamik. Sie sind insbesondere mit den Begriffen Wissen, Information und Kommunikation verbunden, die mit dem Anspruch in die soziologische Theorie eingeführt werden, den Arbeitsbegriff als zentrale Kategorie zu ersetzen.

Ein Großteil meiner Untersuchung hat sich genau dieser Frage gewidmet: handelt es sich bei diesen Begriffen um eigenständige Kategorien sozialen Wandels oder bezeichnen sie Veränderungen innerhalb des Bereichs gesellschaftlicher Arbeit, der damit weiterhin bestimmend für die Entwicklung kapitalistischer Gesellschaften bleibt? Als Ergebnis lassen sich folgende Punkte festhalten:

- der Übergang von der Industriegesellschaft zur Wissensgesellschaft bedeutet *nicht* das Ende der Arbeitsgesellschaft, allerdings bezeichnet er zurecht einen tiefgreifenden Strukturwandel gesellschaftlicher Arbeit in entwickelten kapitalistischen Gesellschaften;
- die These vom Ende der Arbeitsgesellschaft beruht auf einer theoretisch unzulässigen *Gleichsetzung* von Arbeitsgesellschaft und industriellem Kapitalismus. Die Theorien der Wissensgesellschaft befinden sich hier in einer unglücklichen Tradition der Theorien der postindustriellen Gesellschaft;
- die *Informatisierung* der gesellschaftlichen Arbeit führt weniger zu einer Informationsgesellschaft als zu einer Wissensgesellschaft: Wissen als die Fähigkeit zur Informationsbeschaffung, Informationsverarbeitung und Informationsvermittlung leistet die Aufgabe der Synchronisierung und Synthetisierung von Informationen. Die Gesellschaft wandelt sich zum Informationsraum, in dem Wissen zur zentralen Variable sozialen Handelns wird;
- *Information* als formale Abstraktion gesellschaftlicher Realität bedarf der Interpretation durch Wissen. *Wissen* ist eine subjektive Ressource, die aufgrund ihrer strukturellen Unbestimmtheit nur der Möglichkeit nach formalisiert wer-

den kann und daher auf Personen als ihre Träger bzw. Aktivierer angewiesen bleibt. Information ohne Wissen bleibt Rauschen, das für soziales Handeln ohne Konsequenzen ist;

- Wissen wird in entwickelten kapitalistischen Gesellschaften zum zentralen Bestandteil gesellschaftlicher *Arbeit*. Auch in Wissensgesellschaften ist Arbeit damit die soziologische Schlüsselkategorie. Wissen wird in der Regel in der Form von Arbeit angewendet, es handelt sich um Wissensarbeit, die zwar eine neue Stufe der Entwicklung gesellschaftlicher Arbeitstätigkeiten darstellt, aber genau deshalb nicht die Arbeit in ihrem Stellenwert für die Gesellschaftstheorie ersetzen kann;
- *Wissensarbeit* bedeutet wesentlich den Umgang mit Information. Insofern sind die Informatisierung der Arbeit und ihre zunehmende Wissensbasierung keine widersprüchlichen Tendenzen, sondern im Gegenteil zwei Seiten derselben Entwicklung. Information ist reine Form, in Form gebrachte Realität, die einer Re-Konkretisierung durch lebendige Arbeit bedarf;
- der Stellenwert lebendiger Arbeit wird daher im Verlauf der Informatisierung der Gesellschaft nicht geringer: die Entwicklung der gesellschaftlichen Arbeit ist zwar mit einem Verlust an *materialer Qualität* verbunden, auf der anderen Seite gewinnt die Arbeit aber eine neue *intellektuelle Qualität*, die der Tendenz zur Entqualifizierung entgegenwirkt;
- empirisch ist die Wissensarbeit erst für eine Minderheit der Beschäftigten auch in den entwickelten kapitalistischen Ländern zur Realität geworden. Dennoch erscheint es gerechtfertigt, sie als Idealtypus von Arbeit einer neuen Gesellschaftsform in den Mittelpunkt der Analyse zu stellen. Mit dieser Form von Arbeit gehen zudem nicht nur neue Freiheiten, sondern auch neue Belastungen einher. Der Typus des *Arbeitskraftunternehmers* repräsentiert diese Dialektik von Chancen und Risiken im Bereich gesellschaftlicher Arbeit;
- wie in der industriellen Gesellschaft so haben auch in der Wissensgesellschaft die Strukturen gesellschaftlicher Arbeit entscheidende Auswirkungen auf den Verlauf gesellschaftlicher Entwicklung: nicht nur die Ökonomie wird wesentlich von dem Wandel des Modus gesellschaftlicher Dynamik geprägt, sondern

auch *außerökonomische* Bereiche wie Familie, Freizeit, Bildungssystem, Wissenschaftssystem und Rechtssystem geraten unter erheblichen Veränderungsdruck;

- dies zeigt sich besonders deutlich an der Diskussion um die Zukunft des *Sozialstaats*: die Veränderungen der Struktur gesellschaftlicher Arbeit lassen, vermittelt über die Flexibilisierung der Arbeitsverhältnisse, das industriegeellschaftliche Fundament der sozialen Sicherung erodieren. Mit der Wissensbasierung der Arbeit im Sinne individueller Ressourcen gerät die kollektive Form der sozialen Sicherung zunehmend in Widerspruch. Die Individualisierung von Chancen und Risiken erfordert eine konsequente Reform der sozialen Sicherungssysteme, die noch in den Kategorien der Industriegesellschaft konstruiert sind;
- auch die Wissensgesellschaft ist eine *kapitalistische* Gesellschaft. Die in vielen Theorien der postindustriellen Gesellschaft vertretene These vom Ende des Kapitalismus stellt sich für die Theorie der Wissensgesellschaft nicht in dieser Form¹⁵⁷. Wissen tritt nicht in Widerspruch zu den etablierten Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital, sondern ergänzt diese als Ressource, die sowohl in Arbeit als auch in Kapital umgesetzt werden kann.

¹⁵⁷ Manuel Castells ist vielleicht die gelungenste Definition der Wissensgesellschaft gelungen, wenn er vom „informational capitalism“ spricht. Entgegen vielen Theoretikern der Informationsgesellschaft verdeutlicht er den engen inneren Zusammenhang von kapitalistischer Organisation der Produktion und Informatisierung der Arbeit. Wesentlich ist für Castells nicht die Frage, ob es sich hier um eine kapitalistische Gesellschaft handelt, sondern welche Konsequenzen sich aus der Bejahung dieser Frage für die Theorie sozialen Wandels ergeben: „The informational/global economy is capitalist; in fact, more so than any other economy in history. But capital is as transformed as labor in this new economy. The rule is still production for the sake of profit, on the basis of property rights – which is the essence of capitalism. But how does this appropriation of profit take place? Who are the capitalists?“ (Castells 1998: 342)

7.2 Wissen und Sozialstruktur

Seit den Klassikern des soziologischen Denkens ist die Sozialstrukturanalyse das empirische Korrelat der Gesellschaftstheorie. Zentraler Bestandteil jeder Theorie der Gesamtgesellschaft ist daher eine *Theorie* der Sozialstruktur. Hier werden die Begriffe definiert, auf deren Grundlage konkrete empirische Untersuchungen der Struktur spezifischer Gesellschaftsformen durchgeführt werden können. Die Bildung von adäquaten theoretischen Kategorien ist unabdingbare Voraussetzung jeder Sozialstrukturanalyse. Im Rahmen der Gesellschaftstheorie bedeutet Sozialstrukturanalyse daher zunächst theoretische Reflexion der verwendeten Kategorien. Die Diskussion um das Verhältnis von Wissen und Sozialstruktur befindet sich derzeit noch auf dieser theoretischen Ebene. Bevor die Grundbegriffe, anhand derer konkrete empirische Erscheinungsformen beobachtet werden können, nicht ausreichend diskutiert worden sind, erscheint es wenig sinnvoll, den Anschein einer empirischen Operationalisierbarkeit zu wecken, die theoretisch ohne Fundament ist¹⁵⁸.

Auf der Ebene der Theorie besteht seit jeher der Dualismus von kritischen und funktionalistischen Ansätzen. Sozialstruktur wird von der einen Seite als Herrschaftszusammenhang auf der Grundlage der ungleichen Aneignung von gesellschaftlichen Ressourcen, auf der anderen Seite als notwendige Herstellung eines gesellschaftlichen Funktionszusammenhangs interpretiert. Auch in der Analyse der Sozialstruktur der Wissensgesellschaft wird mit diesen beiden Paradigmen gearbeitet. Entsprechend unterscheiden sich schon die theoretischen Analysen sehr stark darin, wie sie die Auswirkungen der zunehmenden Bedeutung von Wissen auf die gesellschaftlichen Strukturen interpretieren. Die im Verlauf dieser Ar-

¹⁵⁸ Die wenigen empirischen Beiträge zur Sozialstruktur der Wissensgesellschaft machen dieses Dilemma mehr als deutlich: da das Verhältnis von Wissen und Arbeit bislang auch nicht nur annähernd geklärt ist, gelangen ähnlich angelegte Untersuchungen zu völlig konträren Ergebnissen. Diese Art von Pseudo-Konkretismus führt daher eher zu einer Diskreditierung der Theorie der Wissensgesellschaft, als daß sie der soziologischen Aufklärung dient.

beit versuchte Systematisierung der verschiedenen Ansätze kommt zu folgenden Ergebnissen:

- Auch in der Wissensgesellschaft bezieht die Sozialstrukturanalyse ihrer wesentlichen Argumente und Kategorien aus dem Bereich der gesellschaftlichen Arbeit. *Arbeit* im Sinne von Erwerbsarbeit, d.h. produktiver Tätigkeit zur Sicherung des eigenen Lebensunterhalts, bildet nach wie vor die zentrale Form sozialen Handelns auch in „postindustriellen“ Gesellschaften. Die Selbsterhaltung der menschlichen Gattung beruht, allen Thesen vom Ende der Arbeitsgesellschaft zum Trotz, nach wie vor auf dem zweckgerichteten Tätigsein der Mehrheit der Bevölkerung. Da die soziale Sicherung zudem immer stärker von den Früchten gesellschaftlicher Arbeit abhängig wird, nimmt deren Bedeutung im Verlauf der Entwicklung moderner Gesellschaften tendenziell eher zu als ab;
- Die Struktur gesellschaftlicher Arbeit bestimmt auch in Wissensgesellschaften wesentlich die Struktur sozialer Ungleichheit. Es kommt allerdings zu der scheinbar paradoxen Entwicklung, daß trotz der zunehmenden Bedeutung der Arbeit für die Sozialstruktur die Kategorie der sozialen Ungleichheit an Aussagekraft verliert. Die *Individualisierung* gesellschaftlicher Arbeit (Castells) hat eine Individualisierung sozialer Ungleichheit (Beck) zur Folge. Diese Individualisierung sozialer Ungleichheit ist aber gleichbedeutend mit einer zunehmenden Zerbrechlichkeit sozialer Strukturen insgesamt (Stehr), wie auch an der Veränderung des Organisationsbegriffs deutlich wird. Soziale Ungleichheit als kollektive Kategorie erodiert im Zuge der Individualisierung sozialer Strukturen;
- Die Erosion des Begriffs sozialer Ungleichheit bedeutet nicht das faktische Verschwinden von Ungleichheiten in den entwickelten kapitalistischen Gesellschaften. Auch jenseits der Marxschen Verelendungsthese lassen sich in verschiedenen gesellschaftlichen Teilbereichen Tendenzen der *Polarisierung* des individuellen Ressourcenzugangs feststellen. Im Bereich der gesellschaftlichen Arbeit kommt es zu einer wachsenden Spaltung der Erwerbstätigen in Wissensarbeiter und Dienstleistungsarbeiter, die sich sowohl in den Arbeitsbedingungen als auch in den Qualifikationen deutlich auseinander entwickeln.

Inwieweit diese Tendenz gemäß den klassischen Sozialstrukturtheorien als das Ergebnis gesellschaftlicher Herrschaft gedeutet werden kann, ist allerdings zumindest in Frage zu stellen;

- Nicht ohne Grund ist die Diskussion über die Kategorie der sozialen Ungleichheit mit einer Ausdifferenzierung des Ungleichheitsbegriffs verbunden. Neben die klassischen *vertikalen* Ungleichheiten sind in den letzten Jahrzehnten Konzepte *horizontaler* Ungleichheiten gestellt worden, die als Reaktion auf die zunehmende Bedeutung individueller Ressourcen gedeutet werden können. Allerdings bleiben auch diese Konzepte dem Paradigma sozialer Ungleichheit verhaftet, indem sie versuchen, Mechanismen gesellschaftlicher Herrschaft jenseits von Klassen und Schichten zu verorten. Erst Ulrich Becks Individualisierungsthese bricht radikal mit dem Konzept sozialer Ungleichheit, da das Individuum als Kategorie nicht mit der Konzeption von gruppenspezifischen Unterschieden vereinbar ist;
- Interpretiert man die Entwicklung moderner Gesellschaften unter dem Paradigma der *funktionalen Differenzierung* (Luhmann), dann stellt sich die Frage nach sozialer Ungleichheit nicht mehr in der gewohnten Weise. Innerhalb der verschiedenen Funktionssysteme nehmen die Menschen zu unterschiedliche Rollen ein, als daß von einer das gesamte Lebensschicksal bestimmenden sozialen Position die Rede sein kann. Die Statusinkonsistenz erscheint aus dieser theoretischen Perspektive als das zentrale Merkmal der Sozialstruktur moderner Gesellschaften. Ungleichheiten zwischen gesellschaftlichen Rollen sind in diesem Sinne funktionsbedingt und notwendig für den gesellschaftlichen Zusammenhalt.
- Die überzeugendste Kritik der funktionalen Interpretation sozialer Ungleichheit bietet die Theorie Pierre Bourdieus. Anhand des Habitusbegriffs erklärt Bourdieu die widersprüchlichen Tendenzen der Erosion von Klassenstrukturen bei gleichzeitig weiterbestehenden gesellschaftlichen Ungleichheitsverhältnissen. Der Habitus reintegriert auf der theoretischen Ebene die Inkonsistenzen, die sich aus der zunehmenden funktionalen Differenzierung der Gesellschaft ergeben. Anders als die funktionalistische Begründung von Ungleichheit, kann Bourdieu damit das Fortbestehen gesellschaftlicher Herr-

schaftsstrukturen deutlich machen, die weitgehend in den Individuen inkorporiert sind.

- Ein wichtiger Faktor des Bedeutungsverlusts der Kategorie sozialer Ungleichheit in funktional differenzierten Gesellschaften ist die Tatsache, daß kein gesellschaftlicher *Adressat* mehr identifiziert werden kann. Die Entwicklungen der vergangenen Jahrzehnte, wie sie oben in Kapitel 5 im einzelnen dargestellt worden sind, haben zu einer derartigen „Unübersichtlichkeit“ geführt, daß es immer schwerer fällt, Verantwortung für individuelle Lebensverläufe gesellschaftlich zu verorten. Die unterschiedliche Ausstattung mit Ressourcen zu einem empirisch feststellbaren Zeitpunkt sagt daher immer weniger über die gesellschaftliche Verteilung von Lebenschancen aus;
- Die Dialektik von *Chancen* und *Risiken*, die die Sozialstruktur der Wissensgesellschaft kennzeichnet, verdeutlicht genau diesen Aspekt: je größer die individuellen Optionen mit der formalen Öffnung von gesellschaftlichen Institutionen und Ressourcen werden, desto mehr müssen sich persönliche Entscheidungen auch individuell zurechnen lassen. Wie Beck zurecht feststellt, werden die Menschen zunehmend auf ihr individuelles (Arbeitsmarkt-)Schicksal mit all seinen Chancen und Risiken verwiesen. In der industriellen Gesellschaft wurde versucht, diese Dialektik von Chance und Risiko mit der Hilfe von kollektiven Institutionen zu neutralisieren. Aus der formalen Gleichheit der Person in demokratisch verfaßten Gesellschaften sollte eine materiale Gleichheit der Lebensbedingungen werden. Da die Wissensgesellschaft individuelle Ressourcen stärker betont als kollektive Ressourcen, kommt es hier zu einer Deregulierung und Flexibilisierung institutioneller Strukturen, die zu einer zunehmenden Polarisierung gesellschaftlicher Positionen führen kann;
- Anstelle der Institutionen rücken die *Erwerbs-Organisationen* in den Mittelpunkt der Sozialstruktur. Organisationen entscheiden durch das Kriterium der Mitgliedschaft über die soziale Position von Individuen. Da diese nur dann für die Organisationen von Interesse sind, wenn sie einen produktiven Beitrag zu deren Entwicklung leisten können, kommt es zu einer verstärkten Selektion von Personen auf der Basis ihrer individuellen Ressourcen. Die Organisation von Arbeit in privaten Unternehmen ist auch in der Wissensgesellschaft die

zentrale Variable der sozialen Strukturierung. Organisationen übernehmen zudem von den staatlichen Institutionen die Aufgabe der gesellschaftlichen Synthese, die jetzt wesentlich über die Mechanismen der *Inklusion* bzw. *Exklusion* geleistet wird.

7.3 Wissen und das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft

Das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft bildet seit den Anfängen der Soziologie als Wissenschaft den Kern jeder Gesellschaftstheorie. Eine spezifische Gesellschaftsform ist wesentlich durch die Form des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft gekennzeichnet. Die Frage nach der Stellung des Individuums in der Gesellschaft, nach seinen Handlungschancen und Entscheidungsspielräumen innerhalb der sozialen Strukturen, bestimmt die Analyse von Statik und Dynamik, die hinter der Frage nach dem sozialen Wandel steht. Wie das Verhältnis von Statik und Dynamik (vgl. Adorno 1961/1972b) ist auch die Beziehung von Individuum und Gesellschaft seit der Aufklärung durch eine grundlegende *Dialektik* im Sinne eines gegenseitigen Steigerungsverhältnisses gekennzeichnet.

Die Frage nach dem Individuum und seiner gesellschaftlichen Stellung erhält erst durch die Prämisse der formalen Gleichheit aller Menschen ihren soziologischen Sinn. Erst in modernen Gesellschaften, die nicht auf traditionaler oder charismatischer Herrschaft beruhen (vgl. Weber 1922/1973c), wird das *Individuum* zum Idealtypus menschlicher Entwicklung. Zugleich macht die zunehmende Komplexität moderner Gesellschaften die Verwirklichung dieser Idee immer unwahrscheinlicher, so daß ein dauerhaftes Spannungsverhältnis zwischen Ideal und Wirklichkeit unvermeidbar ist. Dieses Spannungsverhältnis wird von der Gesellschaftstheorie in der Regel negativ aufgelöst und als Ende des Individuums interpretiert (vgl. Adorno 1966/1970). Die Theorien der Wissensgesellschaft behaupten dagegen ein verändertes Verhältnis von Individuum und Gesellschaft, das we-

sentlich auf dem Bedeutungszuwachs von Wissen als subjektiver Ressource beruht. Im Verlauf dieser Arbeit haben wir diese Argumente im einzelnen dargestellt und diskutiert, die im folgenden noch einmal kurz zusammengefaßt werden sollen:

- auch in der Wissensgesellschaft ist das Verhältnis von Individuum und Gesellschaft durch eine grundlegende Dialektik geprägt. Im Gegensatz zur industriellen Gesellschaft, wo sich dieses Steigerungsverhältnis letztlich ins Negative wendet, handelt es sich hier allerdings um eine veränderte Form gesellschaftlicher Entwicklung. Es kommt, so meine These, in der Wissensgesellschaft zu einer neuartigen *Dialektik von Abstraktifizierung und Individualisierung*, die wesentlich darauf beruht, daß die Kategorie des Wissens nicht mehr mit Gewißheit assoziiert wird, sondern als Bedingung der Möglichkeit individuellen Handelns auf der Basis struktureller Unbestimmtheit definiert wird.
- Je komplexer die gesellschaftlichen Strukturen werden, desto flexibler müssen die entsprechenden Koordinationsmechanismen sein. Daraus ergibt sich die wachsende Bedeutung von *Organisationen* gegenüber Institutionen im Verlauf der Entwicklung der Wissensgesellschaft. Die Organisation der Arbeit ist in funktional differenzierten Gesellschaften die zentrale Bedingung der Ausbildung von Individualität. In diesem Sinne ist die Abstraktifizierung gesellschaftlicher Beziehungen durch ihre Formalisierung in organisationale Regeln die Voraussetzung der Individualisierung.
- Da die Organisationen zugleich auf die individuellen Ressourcen der Einzelnen angewiesen sind, um ihren formalen Rahmen inhaltlich auszufüllen, kommt es auf der Grundlage der materialen Abstraktifizierung zu einer gegenläufigen Tendenz der intellektuellen *Re-Konkretisierung* von sozialem Handeln in Teilbereichen gesellschaftlicher Arbeit. Die widersprüchlichen Tendenzen der abstrakten Entqualifizierung von Arbeit und der Zunahme der intellektuellen Qualitäten von Arbeit lassen eine eindeutige Diagnose der Entwicklung gesellschaftlicher Arbeit nicht zu.
- Die Dialektik von Abstraktifizierung und Individualisierung in der Wissensgesellschaft hat *neue gesellschaftliche Spaltungen* zur Folge: die Gesellschaft

polarisiert sich zunehmend in zwei Teile, nämlich in diejenigen, die diese widersprüchliche Tendenzen in produktives Handeln umsetzen können, und in jene, die nicht die dafür erforderlichen intellektuellen Qualitäten besitzen bzw. sich aneignen können. Die wachsende Komplexität gesellschaftlicher Strukturen bedarf einer spezifischen Identitätsform, die Schimank anschaulich als „reflexiven Subjektivismus“ beschrieben hat (vgl. Schimank 1985). Gelingt es nicht, die prekäre Balance von Abstraktifizierung und Individualisierung zu halten, erscheinen die wachsenden Handlungsmöglichkeiten und Entscheidungsoptionen nicht als Ausdruck persönlicher Freiheit, sondern als Bedrohung des Individuums durch die systemische Rationalität.

7.4 Ausblick und offene Forschungsfragen

Die eingangs gestellte Frage nach dem gesellschaftstheoretischen Status der Theorien der Wissensgesellschaft läßt sich anhand der präsentierten Ergebnisse vorsichtig positiv beantworten: auf allen drei Ebenen der Gesellschaftstheorie haben sich signifikante Veränderungen gegenüber den Strukturen der industriellen Gesellschaft feststellen lassen. Dieses Fazit bezieht sich allerdings bislang nur auf die Ebene der Theorie, über den Stand des empirischen Wandels von der industriellen Gesellschaft zur Wissensgesellschaft ist damit noch keine Aussage getroffen. Die Probleme der vorliegenden empirischen Untersuchungen zur Wissensgesellschaft weisen eindrücklich darauf hin, daß es zunächst auf die Erarbeitung entsprechender theoretischer Kategorien ankommt, die dann in einem nächsten Schritt operationalisiert und in empirische Sozialforschung umgesetzt werden können.

Dabei käme es vor allem auf die Untersuchung des für die Wissensgesellschaft zentralen Prozesses der Organisierung von Arbeit an. Helmut Willke hat mit seinem Konzept der „organisierten Wissensarbeit“ hier bereits einen wichtigen Schritt geleistet, der als Grundlage weiterer empirischer Studien dienen könnte

(vgl. Willke 1998). Die spezifische Dialektik von Abstraktifizierung und Individualisierung kommt hier insofern deutlich zum Ausdruck, als Individuum und Organisation in immer komplexerer Weise aufeinander angewiesen sind. Die innere Widersprüchlichkeit dieses Steigerungsverhältnisses könnte mit den etablierten Instrumenten der Organisations- und Industriesoziologie durchaus zu einem privilegierten Forschungsthema werden. Das Feld für eine solche Form der Organisationsforschung bilden nicht nur die Unternehmen der new economy, sondern gerade auch im Bereich der etablierten Unternehmen müßten solche Veränderungsprozesse aufzuzeigen sein, um die Reichweite des sozialen Wandels zu bestimmen.

Skeptischer bin ich, was den Bereich der Sozialstrukturanalyse angeht: solange die unterschiedlichen Ansätze mehr damit beschäftigt sind, ihre etablierten Kategorien zu verteidigen, als sich für neue Ideen zu öffnen, wird die Sozialstrukturdiskussion in der Debatte über das Ausmaß und die spezifischen Ausprägungen sozialer Ungleichheit gefangen bleiben¹⁵⁹. Auf Dauer kann es meiner Auffassung nach aber nicht ausreichen, die Ursprünge von gesellschaftlicher Ungleichheit in den Kategorien von Herrschaft und/oder Ausbeutung zu konzipieren. Ungleichheiten zwischen Individuen haben gerade in der Wissensgesellschaft ein ganzes Bündel von Ursachen, die im Rahmen der etablierten Kategorien der Sozialstrukturanalyse nur zum geringen Teil thematisiert werden können. Um die Sozialstruktur der Wissensgesellschaft auch empirisch adäquat untersuchen zu können, ist daher zunächst eine theoretische Neuorientierung der Sozialstrukturanalyse nötig, deren Grundzüge im Verlauf dieser Arbeit angedeutet worden sind.

¹⁵⁹ Allerdings hat jüngst Uwe Schimank den ersten Versuch unternommen, die scheinbar unversöhnlichen Paradigmen der sozialen Ungleichheit und der funktionalen Differenzierung in einer Theoriesynthese zu verbinden. Schimank sieht die Triebkraft der gesellschaftlichen Differenzierung vor allem in den durch bestehende soziale Ungleichheiten geweckten und ständig gesteigerten Ansprüchen, die wiederum durch die Eigendynamik der Funktionssysteme verstärkt werden. Damit kommt es zu der für moderne Gesellschaften charakteristischen *Anspruchsinflation*, in der ein dauerhafter Fortschritt der gesellschaftlichen Entwicklung sowohl zum systemischen Zwang wird als auch von den Gesellschaftsmitgliedern eingefordert wird (vgl. Schimank 1998).

In der Analyse des Verhältnisses von Individuum und Gesellschaft wäre eine Neuorientierung in dem Sinne wünschenswert, daß die Blockade, die durch den Dualismus von kritischen und funktionalistischen Ansätzen die Entwicklung der Gesellschaftstheorie gehemmt hat, aufgebrochen wird. Die gesellschaftliche Entwicklung der vergangenen Jahrzehnte hat sich derart beschleunigt, daß sicher kein Mangel an Material für neue theoretische Konzepte herrscht, wenn die Soziologie das Selbstbewußtsein gewinnt, auch auf Kosten weiterer Komplexitätssteigerungen neue Wege zu gehen. Seit Luhmann wissen wir, daß der Aufbau von hinreichender Eigenkomplexität der einzige Weg ist, der wachsenden Komplexität des gesellschaftlichen Zusammenhangs gerecht zu werden, um letztlich die soziologische Aufgabe der *Reduktion von Komplexität* erfüllen zu können. In diesem Sinne stellen die Theorien der Wissensgesellschaft einen ersten Schritt zu einer den gesellschaftlichen Verhältnissen angemessenen Neuorientierung der Gesellschaftstheorie dar, so sehr sie auch empirisch noch auf einem unsicheren Fundament stehen mögen.

Literatur

- Abelshauser, Werner** (1983): Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland 1945-1980, Frankfurt a.M.
- Adorno, Theodor W.** (1966/1970): Negative Dialektik. Gesammelte Schriften 6, Frankfurt a.M., 7-412
- Adorno, Theodor W.** (1968/1972a): Spätkapitalismus oder Industriegesellschaft? Einleitungsvortrag zum 16. Deutschen Soziologentag. In: Soziologische Schriften I. Gesammelte Schriften 8, Frankfurt a.M., 354-370
- Adorno, Theodor W.** (1961/1972b): Über Statik und Dynamik als soziologische Kategorien. In: Soziologische Schriften I. Gesammelte Schriften 8, Frankfurt a.M., 217-237
- Adorno, Theodor W.** (1953/1972c): Individuum und Organisation. In: Soziologische Schriften I. Gesammelte Schriften 8, Frankfurt a.M., 440-456
- Adorno, Theodor W.** (1965/1972d): Gesellschaft. In: Soziologische Schriften I. Gesammelte Schriften 8, Frankfurt a.M., 9-19
- Adorno, Theodor W.** (1942/1972e): Reflexionen zur Klassentheorie. In: Soziologische Schriften I, Gesammelte Schriften 8, Frankfurt a.M., 373-391

- Adorno**, Theodor W. (1969/1977): Freizeit. In: Kulturkritik und Gesellschaft. Gesammelte Schriften 10.2, Frankfurt a.M., 645-655
- Adorno**, Theodor W. u.a. (1969): Der Positivismustreit in der deutschen Soziologie, Neuwied
- Adorno**, Theodor W. (Hg.) (1969): Spätkapitalismus oder Industriegesellschaft? Verhandlungen des 16. Deutschen Soziologentags, Stuttgart
- D' Alessio**, Nestor/Oberbeck, Herbert (1998): Vor dem Aufbruch in eine neue Dienstleistungswelt? In: Institut für sozialwissenschaftliche Forschung et al. (Hg.), 13-61
- Altmann**, Norbert/Deiß, Manfred/Döhl, Volker/Sauer, Dieter (1986): Ein „Neuer Rationalisierungstyp“ – neue Anforderungen an die Industriesoziologie. In: Soziale Welt, Jg. 37, 191-207
- Anders**, Günther (1956): Die Antiquiertheit des Menschen. Band I: Über die Seele im Zeitalter der zweiten industriellen Revolution, München
- Anders**, Günther (1980): Die Antiquiertheit des Menschen. Band II: Über die Zerstörung des Lebens im Zeitalter der dritten industriellen Revolution, München
- Arendt**, Hannah (1958/1981): Vita Activa oder Vom tätigen Leben, München
- Aron**, Raymond (1964): Die industrielle Gesellschaft, Frankfurt a.M.
- Attewell**, Peter (1987): The Deskilling Controversy. In: Work and Occupations, Vol. 19, 323-346
- Baethge**, Martin (1991): Arbeit, Vergesellschaftung, Identität. Zur zunehmenden normativen Subjektivierung der Arbeit. In: Soziale Welt, Jg. 42, 6-19
- Baethge**, Martin/Oberbeck, Herbert (1986): Zukunft der Angestellten. Neue Technologie und berufliche Perspektiven in Büro und Verwaltung, Frankfurt a.M./New York
- Baethge**, Martin/Oberbeck, Herbert/Glott, Rüdiger (1997): Zwischen tertiärer Wohlstandsgesellschaft und tertiärer Krise. Bericht aus dem Arbeitskreis „Entwicklungstrends im Dienstleistungsbereich“ (BMBF

Initiative „Dienstleistung 2000 plus“). In: SOFI-Mitteilungen 25, 71-85

Baukrowitz, Andrea/Boes, Andreas (1996): Arbeit in der „Informationsgesellschaft“. Einige Überlegungen aus einer (fast schon) ungewohnten Perspektive. In: Schmiede (Hg.), 129-157

Baumann, Zygmunt (1992): Moderne und Ambivalenz. Das Ende der Eindeutigkeit, Frankfurt a.M.

Bechtle, Günter (1994): Systemische Rationalisierung als neues Paradigma industriesoziologischer Forschung? In: Beckenbach/van Treeck (Hg.), 46-64

Beck, Ulrich (1983): Jenseits von Stand und Klasse? Soziale Ungleichheit, gesellschaftliche Individualisierungsprozesse und die Entstehung neuer sozialer Formationen und Identitäten. In: Kreckel (Hg.), 35-74

Beck, Ulrich (1986a): Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne, Frankfurt a.M.

Beck, Ulrich (1986b): Auf dem Wege in die industrielle Risikogesellschaft? Eine Argumentationsskizze. In: Rainer Erd/Otto Jacobi/ Wilhelm Schumm (Hg.), 143-159

Beck, Ulrich (1988): Gegengifte. Die organisierte Unverantwortlichkeit, Frankfurt a.M.

Beck, Ulrich (1991): Politik in der Risikogesellschaft, Frankfurt a.M.

Beck, Ulrich (1993): Die Erfindung des Politischen. Zu einer Theorie reflexiver Modernisierung, Frankfurt a.M.

Beck, Ulrich (1999): Schöne neue Arbeitswelt. Vision: Weltbürgergesellschaft, Frankfurt a.M./New York

Beck, Ulrich (Hg.) (2000): Die Zukunft von Arbeit und Demokratie, Frankfurt a.M.

Beck, Ulrich/Giddens, Anthony/Lash, Scott (1996): Reflexive Modernisierung, Frankfurt a.M.

- Beck, Ulrich/Sopp, Peter (Hg.) (1997):** Individualisierung und Integration, Opladen
- Beckenbach, Niels/van Treeck, Werner (Hg.) (1994):** Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit, Soziale Welt Sonderband 9, Göttingen
- Bell, Daniel (1973):** The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting, New York
- Bell, Daniel (1976):** The Cultural Contradictions of Capitalism, New York
- Bell, Daniel (1980):** The Social Framework of the Information Society. In: Tom Forester (Hg.): The Microelectronics Revolution. The Complete Guide to the New Technology and its Impact on Society, Oxford, 500-549
- Beniger, James R. (1986):** The Control Revolution. Technological and Economic Origins of the Information Society, Cambridge
- Berger, Johannes/Offe, Claus (1980):** Die Entwicklungsdynamik des Dienstleistungssektors. In: Leviathan, Jg. 8, 41-75
- Berger, Johannes (1998):** Was behauptet die Marxsche Klassentheorie – und was ist davon haltbar? In: Giegel (Hg.), 29-60
- Berger, Peter A. (1983):** „Die Krise, sofern es sie gibt ...“ Zum 21. Deutschen Soziologentag vom 13.-16. Oktober 1982 in Bamberg. In: Soziale Welt, Jg. 34, 228-248
- Berger, Peter A. (1986):** Entstrukturierte Klassengesellschaft? Klassenbildung und Strukturen sozialer Ungleichheit im historischen Wandel, Opladen
- Berger, Peter A. (1987):** Klassen und Klassifikationen. Zur „neuen Unübersichtlichkeit“ in der soziologischen Ungleichheitsdiskussion. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 39, 59-85
- Berger, Peter A./Hradil, Stefan (Hg.) (1990):** Lebenslagen, Lebensläufe, Lebensstile. Soziale Welt Sonderband 7, Göttingen
- Berger, Peter A./Vester, Michael (1998) (Hg.):** Alte Ungleichheiten. Neue Spaltungen, Opladen

- Berger**, Ulrike/Engfer, Uwe (1982): Strukturwandel der gesellschaftlichen Arbeit. In: Wolfgang Littek/Werner Rammert/Günther Wachtler (Hg.): Einführung in die Arbeits- und Industriesoziologie, Frankfurt a.M./New York, 302-324
- Bergmann**, Joachim/Brandt, Gerhard/Körber, Klaus/Mohl, Ernst Theodor/Offe, Claus (1969): Herrschaft, Klassenverhältnis und Schichtung. In: Adorno (Hg.), 67-87
- Bieber**, Daniel (1992): Systemische Rationalisierung und Produktionsnetzwerke. In: Thomas Malsch/Ulrich Mill (Hg.): ArBYTE, Berlin, 271-293
- Blossfeld**, Hans-Peter/Mayer, Karl Ulrich (1991): Berufsstruktureller Wandel und soziale Ungleichheit. Entsteht in der Bundesrepublik Deutschland ein neues Dienstleistungsproletariat? In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 43, 671-696
- Bögenhold**, Dieter (1996): Das Dienstleistungsjahrhundert. Kontinuitäten und Diskontinuitäten in Wirtschaft und Gesellschaft, Stuttgart
- Böhme**, Gernot (1997): Strukturen und Perspektiven der Wissensgesellschaft. In: Divinatio, Vol. 5, Autumn-Winter, 53-74
- Böhme**, Gernot/Stehr, Nico (Hg.) (1986): The Knowledge Society, Dordrecht
- Bourdieu**, Pierre (1979): La Distinction. Critique Social du Jugement, Paris
- Bourdieu**, Pierre (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Kreckel (Hg.), 183-198
- Bourdieu**, Pierre (1985): Sozialer Raum und „Klassen“. In: ders.: Sozialer Raum und „Klassen“. Leçon sur la leçon. Zwei Vorlesungen, Frankfurt a.M., 7-46
- Bourdieu**, Pierre (1989): Antworten auf einige Einwände. In: Klaus Eder (Hg.), 395-410
- Brandt**, Gerhard/Kündig, Bernhard/Papadimitriou, Zissis/ Thomae, Jutta (1978): Computer und Arbeitsprozeß. Eine arbeitssoziologische Untersuchung der Auswirkungen des Computereinsatzes in ausgewählten Betriebsabteilungen der Stahlindustrie und des Bankgewerbes, Frankfurt a.M./New York

- Braverman, Harry** (1974): Labor and Monopoly Capital. The Degradation of Work in the Twentieth Century, New York
- Braverman, Harry** (1977): Die Arbeit im modernen Produktionsprozeß, Frankfurt a.M./New York
- Breuer, Stefan** (1987): Adorno, Luhmann. Konvergenzen und Divergenzen von Kritischer Theorie und Systemtheorie. In: Leviathan, Jg. 15, 91-125
- Buss, Klaus-Peter/Wittke, Volker** (1996): Organisation von Innovationsprozessen in der US-Halbleiterindustrie – Zur Veränderung von Unternehmensstrategien und Innovationskonzepten seit Mitte der 80er Jahre. In: SOFI-Mitteilungen 23, 45-66
- Castells, Manuel** (1996): The Rise of the Network Society. The Information Age: Economy, Society and Culture, Volume I, Cambridge, MA
- Castells, Manuel** (1997): The Power of Identity. The Information Age: Economy, Society and Culture, Volume II, Cambridge, MA
- Castells, Manuel** (1998): The End of Millennium. The Information Age: Economy, Society and Culture, Volume III, Cambridge, MA
- Clark, Colin** (1940): The Conditions of Economic Progress, London
- Comte, Auguste** (1844/1956): Discours sur l'Esprit Positif – Rede über den Geist des Positivismus. Französisch-Deutsch. Übersetzt, eingeleitet und herausgegeben von Iring Fetscher, Hamburg
- Dahrendorf, Ralf** (1957): Soziale Klassen und Klassenkonflikt in der industriellen Gesellschaft, Stuttgart
- Dahrendorf, Ralf** (1972): Konflikt und Freiheit, München
- Dangschat, Jens** (1998): Klassenstrukturen im Nach-Fordismus. In: Berger/Vester (Hg.), 49-87
- Davidow, William H./Malone, Michael S.** (1993): Das virtuelle Unternehmen. Der Kunde als Co-Produzent, Frankfurt a.M.

- Deutschmann, Christoph** (1985): Der Weg zum Normalarbeitstag. Die Entwicklung der Arbeitszeiten in der deutschen Industrie bis 1918, Frankfurt a.M./New York
- Deutschmann, Christoph** (1989): Reflexive Verwissenschaftlichung und kultureller „Imperialismus“ des Managements. In: Soziale Welt, Jg. 40, 374-396
- Deutschmann, Christoph** (1990): Der Normalarbeitstag. Historische Funktionen und Grenzen des industriellen Zeitarrangements. In: König et al. (Hg.), 77-95
- Deutschmann, Christoph** (1996): Marx, Schumpeter und Mythen ökonomischer Rationalität. In: Leviathan, Jg. 24, 323-338
- Dordick, Herbert S./Wang, Georgette** (1993): The Information Society. A Retrospective View, Newbury Park, CA
- Dostal, Werner** (1995): Die Informatisierung der Arbeitswelt. Multimedia, offene Arbeitsformen und Telearbeit. In: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Jg. 28, 527-543
- Drucker, Peter F.** (1993): Post-Capitalist Society, Oxford
- Durkheim, Emile** (1893/1988): Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften, 2. Auflage, Frankfurt a.M.
- Eder, Klaus** (1989a): Klassentheorie als Gesellschaftstheorie. Bourdieus dreifache kulturtheoretische Brechung der Klassentheorie. In: ders. (Hg.), 15-43
- Eder, Klaus** (1989b): Jenseits der nivellierten Mittelstandsgesellschaft. Das Kleinbürgertum als Schlüssel einer Klassenanalyse in fortgeschrittenen Industriegesellschaften. In: ders. (Hg.), 341-392
- Eder, Klaus** (Hg.) (1989): Klassenlage, Lebensstil und kulturelle Praxis, Frankfurt a.M.
- Edwards, Richard** (1979): Contested Terrain. The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century, New York
- Egloff, Nicolai** (1996): Postindustrielle Dienstleistungsgesellschaft oder industrielle Arbeitsgesellschaft? Zum gesellschaftstheoretischen Kontext

der These von der „Informationsgesellschaft“. In: Schmiede (Hg.), 79-106

Egloff, Nicolai (1997): Sozialstrukturelle Dimensionen der Beschäftigungsdynamik in den USA. In: ders./Schmiede (Hg.), 38-52

Egloff, Nicolai/Schmiede, Rudi (Hg.) (1997): Ungleiche Beschäftigung. Soziale und geschlechtliche Strukturen von Arbeitsmärkten, SAMF-Arbeitspapier 1997-1, Cottbus

Egloff, Nicolai/Ludwig, Heiner (2000): Die Debatte über das Ende der Industriegesellschaft. In: Heiner Ludwig/Karl Gabriel (Hg.): Gesellschaftliche Integration durch Arbeit. Über die Zukunftsfähigkeit sozialkatholischer Traditionen von Arbeit und Demokratie am Ende der Industriegesellschaft, Münster, 15-40

Elster, John (1985): Making Sense of Marx, Cambridge

Erbslöh, Barbara/Hagelstange, Thomas/Holtmann, Dieter/Singelmann, Joachim/Strasser, Hermann (1988): Klassenstruktur und Klassenbewußtsein in der Bundesrepublik Deutschland. Erste empirische Ergebnisse. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 40, 245-261

Erbslöh, Barbara/Hagelstange, Thomas/Holtmann, Dieter/Singelmann, Joachim/Strasser, Hermann (1990): Ende der Klassengesellschaft? Eine empirische Studie zu Sozialstruktur und Bewußtsein in der Bundesrepublik Deutschland, Regensburg

Erd, Rainer/Jacobi, Otto/Schumm, Wilhelm (1986): Strukturwandel der Industriegesellschaft, Frankfurt a.M./New York

Erikson, Robert/Goldthorpe John H. (1992): The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies, Oxford

Esping-Andersen, Gösta (1990): The Three Worlds of Welfare Capitalism, Princeton

Esping-Andersen, Gösta (1993): Post-industrial Class Structures: An Analytical Framework. In: ders. (Hg.): Changing Classes. Stratification and Mobility in Post-industrial Societies, London, 7-31

Esser, Hartmut (1993): Soziologie. Allgemeine Grundlagen, Frankfurt a.M./New York

- Faust, Michael/Bahnmüller, Reinhard** (1996): Der Computer als rationalisierter Mythos. Vom Nutzen institutioneller Organisationstheorie für die Analyse industrieller Rationalisierung. In: Soziale Welt, Jg. 47, 129-148
- Fisher, Allan** (1939): Production – Primary, Secondary and Tertiary. In: The Economic Record 15, 24-38
- Fourastié, Jean** (1954): Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts, Köln
- Friedrichs, Jürgen/Lepsius, M. Rainer/Mayer, Karl Ulrich (Hg.)** (1998): Die Diagnosefähigkeit der Soziologie. Sonderheft 38 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Opladen
- Gamm, Gerhard** (2000): Wissen und Information. In: ders.: Nicht nichts. Studien zu einer Semantik des Unbestimmten, Frankfurt a.M., 192-204
- Ganßmann, Heiner** (1990): Kommunikation und Arbeit. Zum Arbeitsbegriff bei Habermas. In: König et al. (Hg.), 227-239
- Ganßmann, Heiner** (1997): Soziale Sicherheit als Standortproblem. In: PROKLA 106, 5-28
- Gartner, Alan/Riessman, Frank** (1978): Der aktive Konsument in der Dienstleistungsgesellschaft. Zur politischen Ökonomie des tertiären Sektors, Frankfurt a.M.
- Geiger, Theodor** (1932): Die soziale Schichtung des deutschen Volkes. Soziographischer Versuch auf statistischer Grundlage, Stuttgart
- Geiger, Theodor** (1949): Die Klassengesellschaft im Schmelztiegel, Köln
- Geißler, Rainer** (1990): Schichten in der postindustriellen Gesellschaft. In: Berger/Hradil (Hg.), 81-101
- Geißler, Rainer** (1994): Soziale Schichtung und Bildungschancen. In: ders. (Hg.): Soziale Schichtung und Lebenschancen in Deutschland, Stuttgart, 111-159
- Geißler, Rainer** (1996): Kein Abschied von Klasse und Schicht. Ideologische Gefahren der deutschen Sozialstrukturanalyse. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 48, 319-338

- Geißler**, Rainer (1998): Das mehrfache Ende der Klassengesellschaft. Diagnosen sozialstrukturellen Wandels. In: Friedrichs/Lepsius/Mayer (Hg.), 207-233
- Gellert**, Claudius (1996): Das Ende der Klassengesellschaft? Überlegungen zur Individualisierung sozialer Strukturen. In: Leviathan, Jg. 24, 573-586
- Gershuny**, Jonathan (1978): After Industrial Society? The Emerging Self-service Economy, London
- Gershuny**, Jonathan (1983a): Social Innovation and the Division of Labour, Oxford
- Gershuny**, Jonathan (1983b): Goods, Services and the Future of Work. In: Matthes (Hg.), 82-93
- Gershuny**, Jonathan/Miles, Ian (1986): The New Service Economy. The Transformation of Employment in Industrial Societies, London
- Giddens**, Anthony (1973): The Class Structure of the Advanced Societies, London
- Giddens**, Anthony (1984): The Constitution of Society. Outline of a Theory of Structuration, Cambridge
- Giegel**, Hans-Joachim (Hg.) (1998): Konflikt in modernen Gesellschaften, Frankfurt a.M.
- Glott**, Rüdiger (1998): Beschäftigung und Arbeit im Dienstleistungsbereich. In: Institut für sozialwissenschaftliche Forschung et al. (Hg.), 63-94
- Goldthorpe**, John H. (1980): Social Mobility and Class Structure in Modern Britain, Oxford
- Goldthorpe**, John H. (1982): On the service class, its formation and future. In: Anthony Giddens/Gavin Mackenzie (Hg.): Social class and the division of labour, Cambridge, 162-185
- Gorz**, André (1984): Wege ins Paradies. Thesen zur Krise, Automation und Zukunft der Arbeit, Berlin

- Gorz, André** (1989): Kritik der ökonomischen Vernunft. Sinnfragen am Ende der Arbeitsgesellschaft, Berlin
- Gross, Peter** (1983): Die Verheißungen der Dienstleistungsgesellschaft. Soziale Befreiung oder Sozialherrschaft?, Opladen
- Gross, Peter** (1997): Abschied von der monogamen Arbeit. In: Berliner Debatte INITIAL, Jg. 8, Heft 5, 5-22
- Habermas, Jürgen** (1968a): Arbeit und Interaktion. Bemerkungen zu Hegels Jenenser „Philosophie des Geistes“. In: Technik und Wissenschaft als Ideologie, Frankfurt a.M., 9-47
- Habermas, Jürgen** (1968b): Erkenntnis und Interesse, Frankfurt a.M.
- Habermas, Jürgen** (1970): Soziologische Notizen zum Verhältnis von Arbeit und Freizeit. In: Arbeit, Erkenntnis, Fortschritt. Aufsätze 1954-1970, Amsterdam, 56-74
- Habermas, Jürgen** (1976): Zur Rekonstruktion des Historischen Materialismus, Frankfurt a.M.
- Habermas, Jürgen** (1981): Theorie des kommunikativen Handelns, Frankfurt a.M.
- Habermas, Jürgen** (1992): Die Krise des Wohlfahrtsstaats und die Erschöpfung utopischer Energien. In: Die Moderne – ein unvollendetes Projekt. Philosophisch-politische Aufsätze, Leipzig, 105-129
- Habermas, Jürgen/Luhmann, Niklas** (1985): Theorie der Gesellschaft oder Sozialtechnologie – Was leistet die Systemforschung?, Frankfurt a.M.
- Hack, Lothar/Hack, Irmgard** (1985): Die Wirklichkeit, die Wissen schafft, Frankfurt a.M./New York
- Hack, Lothar/Hack, Irmgard** (1986): Gesamtarbeiter, aufgemischt und umgeforscht. Veränderte Formen und Strukturen industrieller Produktionssysteme. In: PROKLA 64, 46-63
- Handl, Johann/Mayer, Karl Ulrich/Müller, Walter** (1977): Klassenlagen und Sozialstruktur: Empirische Untersuchungen für die Bundesrepublik Deutschland, Frankfurt a.M./New York

- Hartmann, Michael** (1995a): Informatiker in der Wirtschaft. Perspektiven eines Berufs, Heidelberg
- Hartmann, Michael** (1995b): Deutsche Topmanager. Klassenspezifischer Habitus als Karrierebasis. In: Soziale Welt, Jg. 46, 440-468
- Hartmann, Michael** (1996): Topmanager. Die Rekrutierung einer Elite, Frankfurt a.M./New York
- Hartmann, Michael** (1997): Soziale Öffnung oder soziale Schließung. Die deutsche und französische Wirtschaftselite zwischen 1970 und 1995. In: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 26, 296-311
- Häußermann, Hartmut/Siebel, Walter** (1995): Dienstleistungsgesellschaften, Frankfurt a.M.
- Henwood, Doug** (1998): Wall Street. How it Works and for Whom, London
- Herz, Thomas A.** (1990): Die Dienstklasse. Eine empirische Analyse ihrer demographischen, kulturellen und politischen Identität. In: Berger/Hradil (Hg.), 231-252
- Hoffmann, Edeltraud/Walwei, Ulrich** (1998): Normalarbeitsverhältnis: ein Auslaufmodell? Überlegungen zu einem Erklärungsmodell für den Wandel der Beschäftigungsformen. In: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 3/98, 409-425
- Hohn, Hans-Willy** (1984): Die Zerstörung der Zeit, Frankfurt a.M.
- Honneth, Axel** (1980): Arbeit und instrumentales Handeln. In: ders./Urs Jaeggi (Hg.): Arbeit, Handlung, Normativität. Theorien des Historischen Materialismus 2, Frankfurt a.M., 185-233
- Horkheimer, Max/Adorno, Theodor W.** (1944/1971): Dialektik der Aufklärung. Philosophische Fragmente, Frankfurt a.M.
- Hörning, Karl. H./Michailow, Matthias** (1990): Lebensstil als Vergesellschaftungsform. Zum Wandel von Sozialstruktur und sozialer Integration. In: Berger/Hradil (Hg.), 501-521
- Hradil, Stefan** (1987): Sozialstrukturanalyse in einer fortgeschrittenen Gesellschaft, Opladen

- Ilg, Randy/Haugen, Steven** (2000): Earnings and employment trends in the 1990s. In: Monthly Labor Review, March 2000, 21-33
- Institut für marxistische Studien und Forschungen** (1972): Klassen- und Sozialstruktur der Bundesrepublik Deutschland 1950-1970. Band 1, Frankfurt a.M.
- Institut für marxistische Studien und Forschungen** (1973): Klassen- und Sozialstruktur der Bundesrepublik Deutschland 1950-1970. Band 2, Frankfurt a.M.
- Institut für sozialwissenschaftliche Forschung** et al. (Hg.) 1998: Jahrbuch Sozialwissenschaftliche Technikberichterstattung 1997. Schwerpunkt: Moderne Dienstleistungswelten, Berlin
- Joerges, Bernward** (1981): Berufsarbeit, Konsumarbeit, Freizeit. In: Soziale Welt, Jg. 32, 168-195
- Joerges, Bernward** (1983): Konsumarbeit – Zur Soziologie und Ökologie des „Informellen Sektors“. In: Matthes (Hg.), 249-264
- Jonas, Friedrich** (1981): Geschichte der Soziologie 1, Opladen
- Kalmbach, Peter** (1988): Der Dienstleistungssektor: Noch immer die große Hoffnung des 20. Jahrhunderts? In: Werner Süß/Klaus Schroeder (Hg.): Technik und Zukunft. Neue Technologien und ihre Bedeutung für die Gesellschaft, Opladen, 166-181
- Kern, Horst/Schumann, Michael** (1970): Industriearbeit und Arbeiterbewußtsein, Frankfurt a.M.
- Kern, Horst/Schumann, Michael** (1984): Das Ende der Arbeitsteilung? Rationalisierung in der industriellen Produktion, München
- Knights, David** (Hg.) (1985): Job Redesign. Critical Perspectives on the Labour Process, Aldershot
- Knoblauch, Hubert** (1996): Arbeit als Interaktion. Informationsgesellschaft, Post-Fordismus und Kommunikationsarbeit. In: Soziale Welt, Jg. 47, 344-362
- Koch, Max** (1994): Vom Strukturwandel einer Klassengesellschaft. Theoretische Diskussion und empirische Analyse, Münster

- König, Helmut** (1990): Die Krise der Arbeitsgesellschaft und die Zukunft der Arbeit: Zur Kritik einer aktuellen Debatte. In: ders. et al. (Hg.), 322-345
- König, Helmut/von Greiff, Bodo/Schauer, Helmut** (1990): Sozialphilosophie der industriellen Arbeit. Leviathan Sonderheft 11, Opladen
- Konrad, Wilfried/Schumm, Wilhelm** (Hg.) (1999): Wissen und Arbeit. Neue Konturen von Wissensarbeit, Münster
- Krais, Beate** (1983): Bildung als Kapital. Neue Perspektiven für die Analyse der Sozialstruktur? In: Kreckel (Hg.), 199-220
- Krais, Beate** (1989): Soziales Feld, Macht und kulturelle Praxis. Die Untersuchungen Bourdieus über die verschiedenen Fraktionen der „herrschenden Klasse“ in Frankreich. In: Eder (Hg.), 47-70
- Krätke, Michael** (1991): Steuergewalt, Versicherungszwang und ökonomisches Gesetz. In: PROKLA 82, 112-143
- Kreckel, Reinhard** (1983): Soziale Ungleichheit und Arbeitsmarktsegmentierung. In: ders. (Hg.), 137-162
- Kreckel, Reinhard** (Hg.) (1983): Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt Sonderband 2, Göttingen
- Kreckel, Reinhard** (1990): Klassenbegriff und soziologische Ungleichheitsforschung. In: Berger/Hradil (Hg.), 51-79
- Kreckel, Reinhard** (1992): Politische Soziologie der sozialen Ungleichheit, Frankfurt a.M.
- Kreckel, Reinhard** (1998): Klassentheorie am Ende der Klassengesellschaft. In: Berger/Vester (Hg.), 31-47
- Kress, Ulrike** (1998): Vom Normalarbeitsverhältnis zur Flexibilisierung des Arbeitsmarktes – Ein Literaturbericht. In: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 3/98, 488-505
- Kuchenbuch, Ludolf/Sokoll, Thomas** (1990): Vom Brauch-Werk zum Tauschwert: Überlegungen zur Arbeit im vorindustriellen Europa. In: König/von Greiff/Schauer (Hg.), 26-50

- Kumar, Krishan** (1978): *Prophecy and Progress. The Sociology of Industrial and Post-Industrial Society*, Harmondsworth
- Lepsius, M. Rainer** (1979): Soziale Ungleichheit und Klassenstrukturen in der Bundesrepublik Deutschland. In: Hans-Ulrich Wehler (Hg.): *Klassen in der europäischen Sozialgeschichte*, Göttingen, 166-209
- Littek, Wolfgang** (1991): Was ist Dienstleistungsarbeit? In: ders./Ulrich Heisig/Hans-Dieter Gondek (Hg.): *Dienstleistungsarbeit. Strukturveränderungen, Beschäftigungsbedingungen und Interessenlagen*, Berlin, 265-282
- Lohmann, Georg** (1991): *Indifferenz und Gesellschaft. Eine kritische Auseinandersetzung mit der Marxschen Theorie*, Frankfurt a.M.
- Lüdtke, Hartmut** (1975): *Freizeit in der Industriegesellschaft. Emanzipation oder Anpassung?*, Opladen
- Luhmann, Niklas** (1970): Reflexive Mechanismen. In: *Soziologische Aufklärung 1*, Opladen, 92-112
- Luhmann, Niklas** (1975): Weltzeit und Systemgeschichte. In: *Soziologische Aufklärung 2*, Opladen, 103-133
- Luhmann, Niklas** (1980): Temporalisierung von Komplexität. Zur Semantik neuzeitlicher Zeitbegriffe. In: *Gesellschaftsstruktur und Semantik. Studien zur Wissenssoziologie der modernen Gesellschaft, Band 1*, Frankfurt a.M., 235-313
- Luhmann, Niklas** (1984): *Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie*, Frankfurt a.M.
- Luhmann, Niklas** (1985): Zum Begriff der sozialen Klasse. In: ders.: (Hg.), 119-162
- Luhmann, Niklas** (1988): *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Frankfurt a.M.
- Luhmann, Niklas** (1990): Gleichzeitigkeit und Synchronisation. In: *Soziologische Aufklärung 5*, Opladen, 95-130
- Luhmann, Niklas** (1997): *Die Gesellschaft der Gesellschaft*, Frankfurt a.M.

- Luhmann, Niklas** (Hg.) (1985): Soziale Differenzierung. Zur Geschichte einer Idee, Opladen
- Lutz, Burkart** (1984): Der kurze Traum immerwährender Prosperität. Eine Neuinterpretation der industriell-kapitalistischen Entwicklung im Europa des 20. Jahrhunderts, Frankfurt a.M./New York
- Lutz, Burkart** (Hg.) (1987): Technik und sozialer Wandel. Verhandlungen des 23. Deutschen Soziologentags in Hamburg 1986, Frankfurt a.M./New York
- Lyon, David** (1988): The Information Society. Issues and Illusions, Cambridge
- Lyotard, Jean-François** (1979/1994): Das postmoderne Wissen, Wien
- Machlup, Fritz** (1962): The Production and Distribution of Knowledge in the United States, Princeton
- Malsch, Thomas** (1987): Die Informatisierung des betrieblichen Erfahrungswissens und der ‚Imperialismus der instrumentellen Vernunft‘. In: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 16, 77-91
- Malsch, Thomas/Seltz, Rüdiger** (Hg.) (1987): Die neuen Produktionskonzepte auf dem Prüfstand. Beiträge zur Entwicklung der Industriearbeit, Berlin
- Manske, Fred** (1991): Kontrolle, Rationalisierung und Arbeit. Kontinuität durch Wandel: Die Ersetzbarkeit des Taylorismus durch moderne Kontrolltechniken, Berlin
- Manske, Fred/Mickler, Otfried/Wolf, Harald** (1994): Computerisierung geistig-technischer Arbeit. Ein Beitrag zur Debatte um Formen und Folgen gegenwärtiger Rationalisierung. In: Beckenbach/van Treeck (Hg.), 161-182
- Marx, Karl** (1849/1973a): Lohnarbeit und Kapital. In: ders./Engels, Friedrich: Werke, Band 6, Berlin, 397-423
- Marx, Karl** (1852/1973b): Der achtzehnte Brumaire des Louis Bonaparte. In: ders./Engels, Friedrich: Werke, Band 8, 111-207

- Marx**, Karl (1894/1973c): Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, Band III, Berlin
- Marx**, Karl (1867/1974a): Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie, Band I, Berlin
- Marx**, Karl (1858/1974b): Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie, Berlin
- Marx**, Karl/Engels, Friedrich (1848/1972): Manifest der Kommunistischen Partei. In: dies.: Werke, Band 4, Berlin, 459-493
- Marx**, Karl/Engels, Friedrich (1846/1973): Die deutsche Ideologie. Werke, Band 3, Berlin
- Matthes**, Joachim (Hg.) (1983): Krise der Arbeitsgesellschaft? Verhandlungen des 21. Deutschen Soziologentags in Bamberg 1982, Frankfurt a.M./New York
- Mauke**, Michael (1970): Die Klassentheorie von Marx und Engels, Frankfurt a.M.
- Maurer**, Andrea (1992): Alles eine Frage der Zeit? Die Zweckrationalisierung von Arbeitszeit und Lebenszeit, Berlin
- Mayer**, Karl Ulrich/Müller, Walter (1989): Lebensverläufe im Wohlfahrtsstaat. In: Ansgar Weymann (Hg.): Handlungsspielräume, Stuttgart
- Mayer**, Karl Ulrich/Blossfeld, Hans-Peter (1990): Die gesellschaftliche Konstruktion sozialer Ungleichheit im Lebensverlauf. In: Berger/Hradil (Hg.), 297-318
- Mishel**, Lawrence/Bernstein, Jared/Schmitt, John (1997): The State of Working America 1996-97, Armonk, New York
- Mishel**, Lawrence/Bernstein, Jared/Schmitt, John (2001 [im Erscheinen]): The State of Working America 2000-2001, Armonk, New York
- Moldaschl**, Manfred (1998): Internalisierung des Marktes. Neue Unternehmensstrategien und qualifizierte Angestellte. In: Institut für sozialwissenschaftliche Forschung et al. (Hg.), 197-250

- Mooser, Josef** (1983): Auflösung der proletarischen Milieus. Klassenbildung und Individualisierung in der Arbeiterschaft vom Kaiserreich bis in die Bundesrepublik Deutschland. In: Soziale Welt, Jg. 34, 271-306
- Mooser, Josef** (1984): Arbeiterleben in Deutschland 1900-1970. Klassenlagen, Kultur und Politik, Frankfurt a.M.
- Mückenberger, Ulrich** (1989): Der Wandel des Normalarbeitsverhältnis unter den Bedingungen einer „Krise der Normalität“. In: Gewerkschaftliche Monatshefte, Jg. 40, 211-233
- Müller, Hans-Peter** (1994): Abschied von der Klassengesellschaft? Über ein „Menetekel“ im Spiegel der soziologischen Diskussion. In: Christoph Görg (Hg.): Gesellschaft im Übergang. Perspektiven kritischer Soziologie, Darmstadt, 120-140
- Müller, Walter** (1998a): Klassenstruktur und Parteiensystem. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 50, 3-46
- Müller, Walter** (1998b): Erwartete und unerwartete Folgen der Bildungsexpansion. In: Friedrichs/Lepsius/Mayer (Hg.), 81-112
- Müller, Walter/Haun, Dietmar** (1994): Bildungsungleichheit im sozialen Wandel. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 46, 1-42
- Mutz, Gerd** (1997): Zukunft der Arbeit. Chancen für eine Tätigkeitsgesellschaft? In: Aus Politik und Zeitgeschichte, 48/49, 31-40
- Nora, Simon/Minc, Alain** (1979): Die Informatisierung der Gesellschaft, Frankfurt a.M.
- Offe, Claus** (1983): Arbeit als soziologische Schlüsselkategorie? In: Matthes (Hg.): 38-65
- Offe, Claus** (1985): Bemerkungen zur spieltheoretischen Neufassung des Klassenbegriffs bei Wright und Elster. In: PROKLA 58, 83-88
- Opaschowski Horst W.** (1988): Psychologie und Soziologie der Freizeit, Opladen
- Opaschowski, Horst W.** (1994): Einführung in die Freizeitwissenschaft, Opladen

- Osterland, Martin** (1990): „Normalbiographie“ und „Normalarbeitsverhältnis“. In: Berger/Hradil (Hg.), 351-362
- Parkin, Frank** (1979): Marxism and class theory: A bourgeois critique, London
- Paulinyi, Akos** (1989): Industrielle Revolution. Vom Ursprung der modernen Technik, Reinbek bei Hamburg
- Porat, Marc** (1977): The Information Economy. Definition and Measurement. OT Special Publication 77-12, Washington
- Poulantzas, Nico** (1975): Klassen im Kapitalismus – heute, Hamburg
- Prahl, Hans-Werner** (1977): Freizeitsoziologie. Entwicklungen – Konzepte – Perspektiven, München
- Projekt Klassenanalyse** (1973): Materialien zur Klassenstruktur der BRD. Teil 1, Berlin
- Projekt Klassenanalyse** (1974): Materialien zur Klassenstruktur der BRD. Teil 2, Berlin
- Reckwitz, Andreas** (1997): Kulturtheorie, Systemtheorie und das sozialtheoretische Muster der Innen-Außen-Differenz. In: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 26, 317-336
- Reissert, Bernd/Schmid, Günther/Jahn, Susanne** (1989): Mehr Arbeitsplätze durch Dienstleistungen? Ein Vergleich der Beschäftigungsentwicklungen in den Ballungsregionen der Bundesrepublik. WZB Discussion Paper FS I 89-14, Berlin
- Renner, Karl** (1953): Wandlungen der modernen Gesellschaft, Wien
- Richter, Götz** (1991): Die lineare Zeit, Hamburg
- Rifkin, Jeremy** (1995): The End of Work, New York
- Ritsert, Jürgen** (1987): Braucht die Soziologie noch den Begriff der Klasse? – Über Max Webers Klassentheorie und neuere Versuche, sie loszuwerden. In: Leviathan, Jg. 15, 4-38

- Ritsert**, Jürgen (1988): Der Kampf um das Surplusprodukt. Einführung in den klassischen Klassenbegriff, Frankfurt a.M./New York
- Rock**, Reinhard/Ulrich, Peter/Witt, Frank (Hg.) (1990): Strukturwandel der Dienstleistungsrationalisierung, Frankfurt a.M./New York
- Roemer**, John (1982): A General Theory of Exploitation and Class, Cambridge, MA
- Sauer**, Dieter/Döhl, Volker (1994): Arbeit an der Kette. Systemische Rationalisierung unternehmensübergreifender Produktion. In: Soziale Welt, Jg. 45, 197-215
- Scharpf**, Fritz W. (1986): Strukturen der postindustriellen Gesellschaft. Oder: Verschwindet die Massenarbeitslosigkeit in der Dienstleistungs- und Informations-Ökonomie? In: Soziale Welt, Jg. 37, 3-25
- Scheler**, Max (1960): Versuche zu einer Soziologie des Wissens, München
- Schelsky**, Helmut (1965): Die Bedeutung des Klassenbegriffs für die Analyse unserer Gesellschaft. In: ders.: Auf der Suche nach Wirklichkeit. Gesammelte Aufsätze, Düsseldorf, 352-388
- Scheuch**, Erwin K./Meyersohn, Rolf (Hg.) (1972): Soziologie der Freizeit, Köln
- Schimank**, Uwe (1985): Funktionale Differenzierung und reflexiver Subjektivismus. In: Soziale Welt, Jg. 36, 447-465
- Schimank**, Uwe (1998): Funktionale Differenzierung und soziale Ungleichheit : die zwei Gesellschaftstheorien und ihre konflikttheoretische Verknüpfung. In: Hans-Joachim Giegel (Hg.), 61-88
- Schmiede**, Rudi (1986): „Innere Landnahme“ und die historische Akkumulationsdynamik – Zur Kritik einer nationalökonomischen Wendung der Luxemburgschen Krisentheorie. In: Rainer Erd/Otto Jacoby/Wilhelm Schumm (Hg.), 75-87
- Schmiede**, Rudi (1987): Industriesoziologie und gesellschaftliche Arbeit. Einige kritische Anmerkungen. In: Burkart Lutz (Hg.), 176-184

- Schmiede**, Rudi (1989): Reelle Subsumtion als gesellschaftstheoretische Kategorie. In: Wilhelm Schumm (Hg.): Zur Entwicklungsdynamik des modernen Kapitalismus, Frankfurt a.M./New York, 21-38
- Schmiede**, Rudi (1996a): Informatisierung, Formalisierung und kapitalistische Produktionsweise. Entstehung der Informationstechnik und Wandel der gesellschaftlichen Arbeit. In: ders. (Hg.): Virtuelle Arbeitswelten, 15-47
- Schmiede**, Rudi (1996b): Informatisierung und gesellschaftliche Arbeit. Strukturveränderungen von Arbeit und Gesellschaft. In: ders. (Hg.): Virtuelle Arbeitswelten, 107-128
- Schmiede**, Rudi (1999): Informatisierung und Subjektivität. In: Konrad/Schumm (Hg.), 134-151
- Schmiede**, Rudi (2000): Virtuelle Arbeitswelten, flexible Arbeit und Arbeitsmärkte. In: Silvia Krömmelbein/Alfons Schmid (Hg.): Globalisierung, Vernetzung und Erwerbsarbeit. Theoretische Zugänge und empirische Entwicklungen, Wiesbaden, 9-21
- Schmiede**, Rudi (Hg.) (1996): Virtuelle Arbeitswelten. Arbeit, Produktion und Subjekt in der „Informationsgesellschaft“, Berlin
- Schmiede**, Rudi/Schudlich, Edwin (1976): Die Entwicklung der Leistungsentlohnung in Deutschland. Eine historisch-theoretische Untersuchung zum Verhältnis von Lohn und Leistung unter kapitalistischen Produktionsbedingungen, Frankfurt a.M./New York
- Schmitz-Scherzer**, Reinhard (1974): Sozialpsychologie der Freizeit. Bericht über den Stand der Freizeitforschung in Soziologie und Psychologie, Stuttgart
- Schröder**, Andreas (1996): Management virtueller Unternehmungen. Organisatorische Konzeption und informationstechnische Unterstützung flexibler Allianzen, Frankfurt a.M./New York
- Schulze**, Gerhard (1990): Die Transformation sozialer Milieus in der Bundesrepublik Deutschland. In: Berger/Hradil (Hg.), 409-432
- Schulze**, Gerhard (1992): Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart, Frankfurt a.M.

- Schumm**, Wilhelm (1999): Kapitalistische Rationalisierung und die Entwicklung wissensbasierter Arbeit. In: Konrad/ders. (Hg.), 152-183
- Seltz**, Rüdiger/Mill, Ulrich/Hildebrandt, Eckart (Hg.) (1986): Organisation als soziales System, Berlin
- Senghaas-Knobloch**, Eva (1999): Von der Arbeits- zur Tätigkeitsgesellschaft? Zu einer aktuellen Debatte. In: Arbeit, Jg. 8, 117-136
- Sennett**, Richard (1998): Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus, Berlin
- Simmel**, Georg (1907/1989): Philosophie des Geldes, Gesamtausgabe Band 6, Frankfurt a.M.
- Smith**, Adam (1776/1937): The Wealth of Nations, New York
- Sohn-Rethel**, Alfred (1989): Geistige und körperliche Arbeit. Revidierte und ergänzte Neuauflage, Weinheim
- Söllner**, Alfons (1990): Hannah Arendt: „Vita Activa oder Vom tätigen Leben“ – Ein Lektüreversuch. In: König et al., 200-226
- Staudt**, Erich (1990): Dienstleistungs- und Verwaltungsrationalisierung durch flexible Automation. Industrialisierung und Flexibilisierung von Dienstleistungsarbeit. In: Rock/Ulrich/Witt (Hg.), 37-80
- Stehr**, Nico (1994): Arbeit, Eigentum und Wissen. Zur Theorie von Wissensgesellschaften, Frankfurt a.M.
- Stehr**, Nico (1999): „Wissensgesellschaften“ oder die Zerbrechlichkeit moderner Gesellschaften. In: Konrad/Schumm (Hg.), 13-23
- Sydow**, Jörg (1990): Strukturwandel der Dienstleistungsarbeit als Folge des Einsatzes neuer Informations- und Kommunikationstechnik? In: Rock/Ulrich/Witt (Hg.), 11-36
- Taylor**, Frederick W. (1911/1967): The Principles of Scientific Management, New York
- Teschner**, Manfred (1989): Was ist Klassenanalyse? Über Klassenverhältnis, Ausbeutung und Macht. In: Leviathan, Jg. 17, 1-14

- Tokarski**, Walter/Schmitz-Scherzer, Reinhard (1985): Freizeit, Stuttgart
- Touraine**, Alain (1972): Die postindustrielle Gesellschaft, Frankfurt a.M.
- Trautwein-Kalms**, Gudrun (1997): Informationsgesellschaft und Arbeitswelt: Nur Technik, Markt, Deregulierung? Zur Vision von virtuellen Unternehmen und neuer Selbständigkeit. In: WSI-Mitteilungen, Heft 3, 169-177
- Türk**, Klaus (1995): „Die Organisation der Welt“. Herrschaft durch Organisation in der modernen Gesellschaft, Opladen
- Turner**, Barry (1975): Industrialism, Harlow
- Vester**, Michael/von Oertzen, Peter/Geiling, Heiko/Hermann, Thomas/Müller, Dagmar (1993): Soziale Milieus im gesellschaftlichen Strukturwandel. Zwischen Integration und Ausgrenzung, Köln
- Vester**, Michael (1997): Soziale Milieus und Individualisierung. Mentalitäten und Konfliktlinien im historischen Wandel. In: Beck/Sopp (Hg.), 101-126
- Vester**, Michael (1998): Klassengesellschaft ohne Klassen. Auflösung oder Transformation der industriegesellschaftlichen Sozialstruktur. In: Berger/ders. (Hg.), 109-147
- Voß**, G. Günter (1991): Lebensführung als Arbeit. Über die Autonomie der Person im Alltag der Gesellschaft, Stuttgart
- Voß**, G. Günter (1993): Der Strukturwandel der Arbeitswelt und die alltägliche Lebensführung. In: Karin Jurczyk/Maria S. Rerrich (Hg.): Die Arbeit des Alltags. Beiträge zu einer Soziologie der alltäglichen Lebensführung, Freiburg, 70-111
- Voß**, G. Günter (1994): Das Ende der Teilung von „Arbeit und Leben“? In: Beckenbach/van Treeck (Hg.), 269-294
- Voß**, G. Günter (1998): Die Entgrenzung von Arbeit und Arbeitskraft. Eine subjektorientierte Interpretation des Wandels der Arbeit. In: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Heft 3, 473-487

- Voß, G. Günter/Pongratz, Hans J.** (1998): Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der Ware Arbeitskraft? In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 50, 131-158
- Wagner, Ina** (1994): Zur sozialen Verhandlung von Zeit. Das Beispiel computergestützten Zeitmanagements. In: Beckenbach/van Treeck (Hg.), 241-255
- Walther, Rudolf** (1990): Arbeit – ein begriffsgeschichtlicher Überblick von Aristoteles bis Ricardo. In: König et al. (Hg.), 3-25
- Weber, Max** (1921/1972): Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie, 5. Revidierte Auflage, Tübingen
- Weber, Max** (1904/1973a): Asketischer Protestantismus und kapitalistischer Geist. In: Soziologie, Universalgeschichtliche Analysen, Politik, Stuttgart, 357-381
- Weber, Max** (1904/1973b): Die „Objektivität“ sozialwissenschaftlicher Erkenntnis. In: Soziologie, Universalgeschichtliche Analysen, Politik, Stuttgart, 186-262
- Weber, Max** (1922/1973c): Die drei reinen Typen der legitimen Herrschaft. In: Soziologie, Universalgeschichtliche Analysen, Politik, Stuttgart, 151-166
- Weber, Max** (1906/1988): Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I, 9. Auflage, Tübingen
- Wehrsig, Christof/Tacke, Veronika** (1992): Funktionen und Folgen informatisierter Organisationen. In: Malsch/Mill (Hg.), 219-241
- Wenzel, Helmut** (1996): Die Technisierung des Subjekts im Zeitalter der Information. Zum Verhältnis von Individuum, Arbeit und Gesellschaft heute. In: Schmiede (Hg.), 179-200
- Wenzel, Helmut** (2000): Subjekt, Information und System. Zur Ätiologie von Prozessen der Transformation sozialer Wahrnehmung in formale Symbolik, Dissertation, TU Darmstadt (http://elib.tu-darmstadt.de/diss/000060/Diss_Wenzel.pdf)
- Werner, Heinz** (1997): Die Arbeitsmarktentwicklung in den USA – Lehren für uns? In: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 3/97, 585-600

- Willke, Helmut** (1993): Systemtheorie entwickelter Gesellschaften, Weinheim
- Willke, Helmut** (1995): Systemtheorie III: Steuerungstheorie, Stuttgart
- Willke, Helmut** (1997): Supervision des Staats, Frankfurt a.M.
- Willke, Helmut** (1998): Organisierte Wissensarbeit. In: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 27, 161-177
- Windolf, Paul** (1997): Eigentum und Herrschaft. Elite-Netzwerke in Deutschland und Großbritannien. In: Leviathan, Jg. 25, 76-106
- Wolf, Harald** (1997): Das dezentrale Unternehmen als imaginäre Institution. In: Soziale Welt, Jg. 48, 207-224
- Wolff, Edward N.** (1997): Economics of Poverty, Inequality and Discrimination, Cincinnati
- Wood, Steven** (Hg.) (1982): The Degradation of Work?, London
- Wright, Erik Olin** (1978): Class, Crisis and the State, London
- Wright, Erik Olin** (1985a): Classes, London
- Wright, Erik Olin** (1985b): Wo liegt die Mitte der Mittelklasse? In: PRO-KLA, Heft 58, 35-62
- Wright, Erik Olin** (1994): Interrogating Inequality. Essays on Class Analysis, Socialism and Marxism, London
- Wright, Erik Olin** (1997): Class Counts. Comparative Studies in Class Analysis, Cambridge
- Zapf, Wolfgang** (Hg.) (1991): Die Modernisierung moderner Gesellschaften. Verhandlungen des 25. Deutschen Soziologentags in Frankfurt am Main 1990, Frankfurt a.M./New York